



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ О РАЗВИТИИ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА И НЕКОММЕРЧЕСКОГО СЕКТОРА В РФ

АВГУСТ
№2 2014

ДОСТОВЕРНО О ДЕНЕЖНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЯХ В РОССИИ стр. 6

За последний год **ДЕЛАЛИ** благотворительные пожертвования,
давали незнакомым нуждающимся людям деньги:



N = 2000



www.grans.hse.ru

Благотворительность —
это энергия сердец

стр. 12

Взаимодействие государства
и благотворительных фондов
в США

стр. 23

Международные исследования
денежных пожертвований:
не все так однозначно

стр. 30

МОНИТОРИНГ ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА

**БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ
И УЧАСТИЕ РОССИЯН В ПРАКТИКАХ
ГРАЖДАНСКОГО ОБЩЕСТВА**

Выпуск VIII

региональное измерение

Москва 2013



Издание представляет собой восьмой выпуск материалов, полученных в ходе мониторинга состояния гражданского общества, который ведется Центром исследований гражданского общества и некоммерческого сектора Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики» в сотрудничестве с ведущими социологическими центрами страны. Эмпирическую основу выпуска составляют материалы всероссийского опроса населения, проведенного в 2011 году по репрезентативной выборке в 83 субъектах РФ в 2259 населенных пунктах в рамках экспертной работы по социально-экономической стратегии России до 2020 года.

Приведенные данные характеризуют вовлеченность россиян в добровольчество, денежные пожертвования и другие общественные и политические практики.

Книга адресована социологам, политологам, экономистам, преподавателям и студентам обществоведческих специальностей, экспертам и всем тем, кто интересуется вопросами развития гражданского общества в Российской Федерации.

Издание осуществлено в рамках Программы фундаментальных исследований Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики». В электронном виде с ним можно ознакомиться на сайте Центра в разделе «Публикации».

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ



Содержание

ГЛАВНАЯ ТЕМА Денежные пожертвования в России

Достоверно о денежных пожертвованиях в России..... стр. 6

Благотворительность — это энергия сердец. Интервью с Екатериной Бермант стр. 12

ГЛАВНОЕ СОБЫТИЕ Отчет/Апрельская конференция

«Третий сектор и гражданская самоорганизация» на XV Апрельской конференции стр. 18

ЦентрИнформБюро Международный опыт

Взаимодействие государства и благотворительных фондов в США: Стефан Топлер о трех дорогах к успеху стр. 23

Международные исследования денежных пожертвований: не все так однозначно..... стр. 30

ДАЙДЖЕСТ стр. 36



ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКИЙ БЮЛЛЕТЕНЬ о развитии гражданского общества и некоммерческого сектора в РФ

Выпускается НИУ ВШЭ

Руководитель проекта: Ирина Мерсиянова,
директор Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, заведующая кафедрой экономики и управления в негосударственных некоммерческих организациях факультета государственного и муниципального управления

Редактор проекта: Татьяна Богословская

Дизайн-верстка: Мария Малашук

ВНИМАНИЕ!

Мы готовы размещать в Бюллетене актуальные новости, которые могут быть интересны для жизни некоммерческого сообщества и демонстрируют ценный опыт решения повседневных вопросов и насущных проблем.



С электронной версией Бюллетеня можно ознакомиться на сайте Центра
<http://grans.hse.ru/bulletin>

Формат 60x90 ¹/₈, бумага мелованная, печать офсетная

*Мы заботимся, чтобы каждый экземпляр
нашел своего читателя*

Бюллетень создан для беспристрастного и достоверного информирования о важных цифрах и датах, актуальных новостях, экспертных мнениях, аналитических обзорах, анонсах и прошедших мероприятиях в жизни российского третьего сектора.

Но главная миссия состоит в том, чтобы в научно-популярной форме познакомить читателя с результатами исследований, выполненных в Центре исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ.

Основные рубрики Бюллетеня:

- Главная тема
- Главное событие
- ЦентрИнформБюро/Новостная лента
- Дайджест/События, факты, мнения

Введение



Зарождение благотворительности на Руси датируется принятием христианства и учреждением церковной организации, т.е. рубежом X–XI вв. Забота о нуждающихся являлась важным атрибутом облика первых православных князей.

Крещение, как повествует древнерусская летопись «Повесть временных лет», коренным образом изменило облик князя Владимира, который стал нищелюбцем, позволял всякому убогому приходить на княжеский двор, чтобы кормиться, а больным, неспо-

собным ходить, направлял повозки, груженные продуктами. Сострадание к неимущим являлось воплощением высокого религиозного чувства — милосердия к ближнему, проявление которого было нормой жизни средневекового общества. Между тем бла-

готворительность без учета реального положения просящих помощи имела и негативные результаты, приводила к развитию профессионального нищенства, которое в XVII в. приобрело масштабы национального бедствия.

Благотворительность на Руси нередко сосредоточивалась в церковных приходах, являвшихся одновременно церковной, земской и податной единицей общественного управления. При каждой церкви существовали богадельни, именуемые «избами для нищих», «вдовими дворами». Среди различных форм приходской благотворительности можно отметить выдачу ссуд из церковной казны в виде денег, хлеба, семян, сена и т.д. Преимущества приходской благотворительности были налицо: прихожане хорошо знали друг друга, ввиду чего приходская благотворительность в большей мере отвечала нуждам бедняков. Помощь оказывалась нуждающимся, а не профессиональным нищим.

Широкий общественный резонанс вызвал указ Петра I от 25 февраля 1718 г., которым впервые в русской истории была воспрещена подача милостыни на улицах и в церквях под угрозой штрафа в размере 5 руб. (в случае рецидива размер штрафа удваивался). Свой запрет государь мотивировал утверждением, что неразборчивая подача милостыни развивает нищенство, обращая его в легкий и доходный промысел. Лицам, желавшим подать милостыню, рекомендовалось отсылать ее в богадельню. Преемники Петра I продолжили начатую им линию. Повторялись указы о заведении богаделен и о преследовании профессионального нищенства. Подобные богадельни были заведены в Петербурге, Москве, Казани и ряде других городов. Однако системы помощи нуждающимся в эпоху «дворцовых переворотов», как и в петровский период, создано не было. Яркий след в истории общественного призрения в России XVIII в. оставила Екатерина II. Характерной чертой последней трети XVIII в. —



времени «просвещенного абсолютизма», когда воззрения русских людей на благотворительность испытали воздействие идей европейского Просвещения, было более гуманное отношение к нищим. В них перестали видеть только преступный элемент и начали усматривать несчастные жертвы неблагоприятных условий жизни.

В начале XIX века в системе благотворительных учреждений Российской империи появился новый элемент — благотворительные общества, которые следует отличать от благотворительных заведений. Это были добровольные объединения лиц, нацеленные на помощь нуждающимся в различных формах: деньгами и вещами, учреждением различных заведений и др. Новую страницу в истории общественного призрения в России открыли реформы Александра II, связанные с созданием органов местного самоуправления. В 1894 г. в Москве начали свою работу городские участковые попечительства о бедных. Попечительства учреждались из лиц, высказавших желание содействовать делу призрения бедных ежегодными денежными пособиями или личным трудом, выражавшимся в сборе пожертвований, посещении бедных, уходе за больными и др. Руководящий состав участковых попечительств избирался городской

думой. По мнению профессора истории В.И. Герье, московские попечительства были «первым в России опытом организованной добровольной общественной деятельности в области благотворительности и борьбы с нуждой, — и опытом удавшимся».

По подсчетам Ведомства учреждений Императрицы Марии, к 1 января 1899 г. в Российской империи существовало 14854 благотворительных учреждений, в том числе 7349 благотворительных обществ и 7505 благотворительных заведений. Благотворительные учреждения владели капиталом в размере 405 млн руб., треть из которого (35%) составляли их недвижимые имущества. Годовой доход всех благо-

творительных учреждений Российской империи вместе взятых исчислялся в размере 59 млн руб., а расходы составляли 48,5 млн руб.

Благотворительные организации и заведения императорской России были переданы советскому государству. Подавляющая часть обществ была ликвидирована. Лишь некоторые организации продолжали действовать на общественных началах. Из революционных обществ сохранились Всероссийское общество глухонемых, Российское общество Красного Креста (было переименовано в Союз обществ Красного Креста и Красного Полумесяца) и ряд других. Свободные филантро-

ческие практики не исчезли в нашей стране даже на пике огосударствления общественной жизни. Сегодня их развитие — один из основных аспектов становления гражданского общества.

Пристально вглядываться в их ростки, осмысливать происходящее в данной сфере, помогать быстрее и рациональнее формировать институты и инфраструктуру филантропической активности — не только исключительно интересная исследовательская задача, но и непосредственный вклад в оздоровление российской общественной мысли в целом. Достоверно о денежных пожертвованиях в России в наше время говорят цифры.

В. Богоугодныя заведения частныя, общественныя, городскія и сельскія.

§ 425.

Приказъ Общественнаго Призрѣнія не препятствуетъ частнымъ людямъ, обществамъ, городамъ и селеніямъ учреждать отъ себя Богоугодныя заведения, или къ учрежденнымъ уже что либо прибавить, съ шѣмъ только, чтобы по и другое сходствовало съ общими правилами и оныхъ не повреждало, ибо Приказъ Общественнаго Призрѣнія вездѣ оказываетъ доброхотство къ роду человеческому и способствуетъ повсюду дѣламъ, основаннымъ на любви къ ближнему.

Смѣта богадѣльни Т. И. Щеголевой на 1907 годъ.

ПРИХОДЪ:	
% съ капитала	5164 р. 30
Въ возвратъ 5% налога	236 " 80
За Содержан. своекоштн. 6-и челов. по 90 р.	540 " —
Случайныхъ доходовъ	200 " —
Всего	6141 р. 10
РАСХОДЪ:	
Жалованья	1326 р. —
Хозяйственныя расходы	2185 " 15
Содержаніе призрѣваемыхъ и прислуги	2367 " 53
Одежда и обувь 66 призрѣваемыхъ	239 " —
Разныхъ	22 " 92
Всего	6141 р. 10
Содержаніе призрѣваемаго обходится по	32 р. 40
Одеждѣ и обуви	3 " 60
Бъ общей сложности на содержаніе призрѣваемаго по	93 " —





Авторы:



Ирина Мерсиянова,
директор Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, кандидат социологических наук

Ирина Корнеева,
научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ

ДОСТОВЕРНО о денежных пожертвованиях в России

В рамках мониторинга состояния гражданского общества Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ изучает и участие россиян в денежных пожертвованиях, которые представляют собой безвозмездную передачу денежных средств ради достижения целей, не связанных с личным благополучием жертвователя или его близких. Таким образом мы получаем картину вовлеченности россиян в денежные пожертвования, анализируем масштабы пожертвований и факторы, влияющие на активность жертвователей, в том числе с учетом их дифференциации, и на этой основе интерпретируем наблюдаемые явления.

В данной статье будет охарактеризована частота участия россиян в денежных пожертвованиях, как в целом, так и в разрезе отдельных социально-демографических и экономических характеристик, среди которых: пол, возраст, уровень образования, род занятий, отрасль, уровень дохода, семейное положение, вероисповедание, тип населенного пункта. Эмпирическую базу составили результаты всероссийского опроса городского и сельского населения России, который был проведен в 2014 году в 43 субъектах Российской Федерации. Сбор информации был осуществлен Фондом «Общественное мнение» при поддержке Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ. Объем выборки составил 2000 респондентов старше 18 лет. Опрос проводился по многоступенчатой стратифицированной территориально случайной выборке, репрезентирующей население России по полу, возрасту, типу населенного пункта.

За последний год больше половины взрослого населения России делали благотворительные пожертвования, давали знакомым нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню). Не приходилось делать денежные пожертвования 41% россиян. Еще 2% затруднились с ответом (рис. 1).

Наиболее частая форма денежной помощи — личная, подразумевающая передачу денег непосредственно из рук в руки. Так, в форме милостыни, подаяния и в форме передачи денежных средств нуждающимся лично в руки, делали пожертвования, соответственно 66 и 33% опрошенных. Среди обезличенной благотворительности выделяется передача благотворительной помощи через мобильную связь (20%) и через ящик-копилку для сбора средств (16%). Сравнительно популярной оказалась и передача денег по месту работы (14%) или через сбор средств друзьями, знакомыми (7%), а также по месту жительства (6%), видимо, потому что здесь предполагаются личные контакты, которым респонденты доверяют. Другие обезличен-

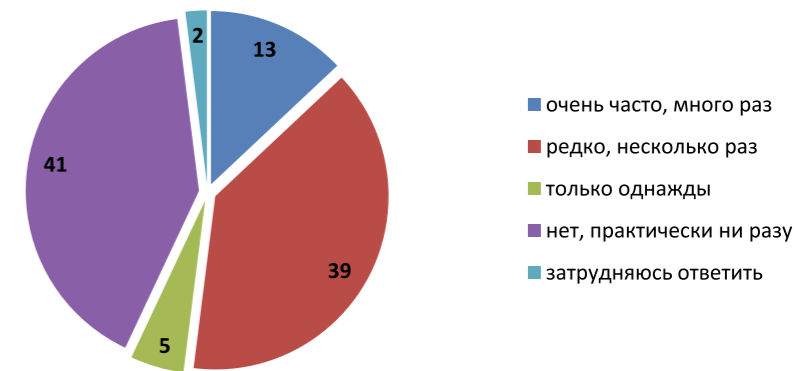


Рис. 1. Распределение ответов на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали знакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?»



Рис. 2. Распределение ответов на вопрос: «В каких формах Вы осуществляли свои денежные пожертвования?»



Рис. 3. Распределение ответов на вопрос: «На что, на какие нужды, каким организациям, в каких сферах деятельности Вы делали денежные пожертвования за последний год?»

ные формы передачи пожертвований (через счет в банке, с помощью банковской карты; через сбор средств по месту учебы; через интернет, с помощью веб-кошелька; через платежный терминал-стойку; через ежемесячные отчисления средств с зарплаты) выбрали по 3% опрошенных и менее (рис. 2).

Тем, кто хотя бы один раз за последний год давал знакомым нуждающимся деньги (напомним, это 57% от общего числа опрошенных), был задан вопрос: «На что, на какие нужды, каким организациям, в каких сферах деятельности Вы делали денежные пожертвования за последний год?». Выяснилось, что чаще всего (первые

три места по частоте упоминания) россияне жертвовали деньги на здоровье и медицину, религию и религиозные объединения и помощь пострадавшим в результате стихийных бедствий (29, 25 и 22% соответственно). На нужды развития (образования и науки, культуры и искусства, экологии) благотворительная денежная помощь граждан идет существенно реже (1% и менее). Затруднились ответить на этот вопрос только 3% (рис. 3).

Большинство россиян делали денежные пожертвования без посредников (56%). Также относительно часто жертвовали через родных и близких нуждающихся (16%), а также через других людей, окружающих (по 11%) (рис. 4).

Уровень участия россиян в денежных пожертвованиях варьируется в разных социально-демографических группах. Гендерная принадлежность оказалась значимым фактором, определяющим частоту денежных пожертвований. Женщины чаще мужчин делали денежные пожертвования «очень часто, много раз» (15% против 10%) и «редко, несколько раз» (43% против 35%). Однократные пожертвования совершались с одинаковой частотой и мужчинами, и женщинами (по 5%). Практически ни разу не жертвовали денег 37% женщин и 47% мужчин (рис. 5). При этом мужчины жертвуют большие суммы, чем женщины.

Наиболее вовлеченными в денежные пожертвования являются россияне в возрасте 31–60 лет. 60% опрошенных этой возрастной категории соответственно более или менее часто делают денежные пожертвования. Среди тех, кому 18–30 лет – 55%, старше 60 лет – 52%. Самые старшие респонденты (60 лет и старше) реже, чем представители остальных возрастных групп, делают денежные пожертвования «редко, только несколько раз» (32% против 40, 42 и 41%) (рис. 6). При этом максимальные суммы жертвуют люди в возрасте 31–45 лет (пик трудовой биографии), минимальные – люди старше 60 лет.



Рис. 4. Распределение ответов на вопрос: «Через кого, какие организации Вы делали денежные пожертвования за последний год?»

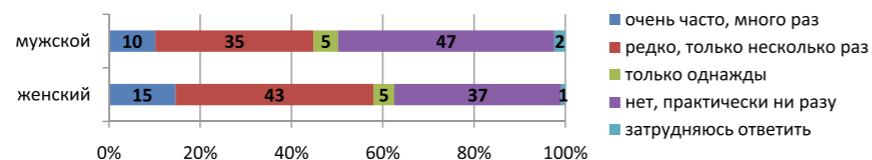


Рис. 5. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали неизвестным Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от пола респондента

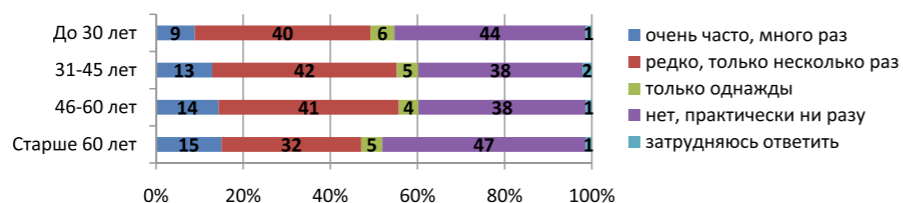


Рис. 6. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали неизвестным Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от возраста респондента

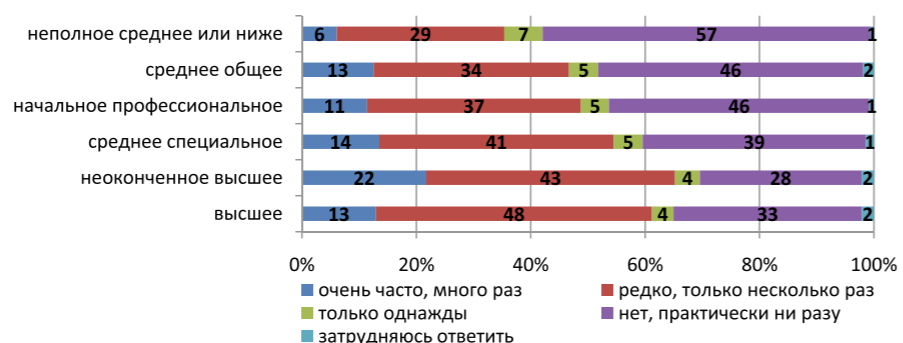


Рис. 7. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали неизвестным Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от уровня образования респондента

Уровень образования напрямую связан с частотой совершения денежных пожертвований: чем образованнее респонденты, тем чаще они делают такие пожертвования. Так, среди россиян с высшим образованием доля тех, кому приходилось совершать пожертвования за последний

год, составила 65%, неоконченным высшим – 70%, средним специальным – 60%, начальным профессиональным – 54%, неполным средним или ниже – 42% (рис. 7). Максимальные суммы жертвовали люди с высшим образованием, минимальные – с образованием ниже среднего.

В зависимости от рода занятости заметно выделяются руководители высшего звена и руководители подразделения. Среди них, соответственно 71 и 92% тех, кто делал денежные пожертвования. Наименее вовлеченными в этот вид благотворительной деятельности выглядят неработающие, но ищущие работу (44%), не работающие и не планирующие искать работу (51%), а также студенты и курсанты (52%) (рис. 8). Наибольшая сумма денежных пожертвований в среднем за последний год сделана руководителями, наименьшая – студентами и рабочими.

Чаще остальных делали денежные пожертвования россияне, работающие в СМИ (68%), науке, наукоемком и высокотехнологичном производстве (65%), а также спорте, туризме и сфере отдыха и развлечений (65%), реже – неработающие пенсионеры (39%), неработающие россияне, которые в настоящий момент ищут работу, студенты и рабочие (по 43%) (рис. 9).

Среди россиян с разным уровнем дохода наблюдается некоторый рост частоты совершения денежных пожертвований с увеличением размера дохода. Так, среди россиян с ежемесячным доходом 7000 рублей и менее, доля делавших денежные пожертвования составляет 46%, среди россиян с доходом 7001-10000 руб. – 56%, с доходом более 20000 руб. – 69% (рис. 10). Чем выше уровень дохода респондента, тем большие суммы он жертвует.

Мусульмане значительно чаще остальных делали денежные пожертвования – 66% против 57% в среднем по выборке. Те, кто верующим человеком себя не считает, напротив, – реже остальных (39%) (рис. 11).

Чаще остальных делали пожертвования россияне, посещающие церковь / мечеть / храм примерно раз в неделю (81%), чуть реже те, кто делает это примерно раз в месяц (74%) или 4–6 раз в год (71%) (рис. 12). При этом те, кто ходят в церковь / мечеть / храм чаще, чем раз в неделю,

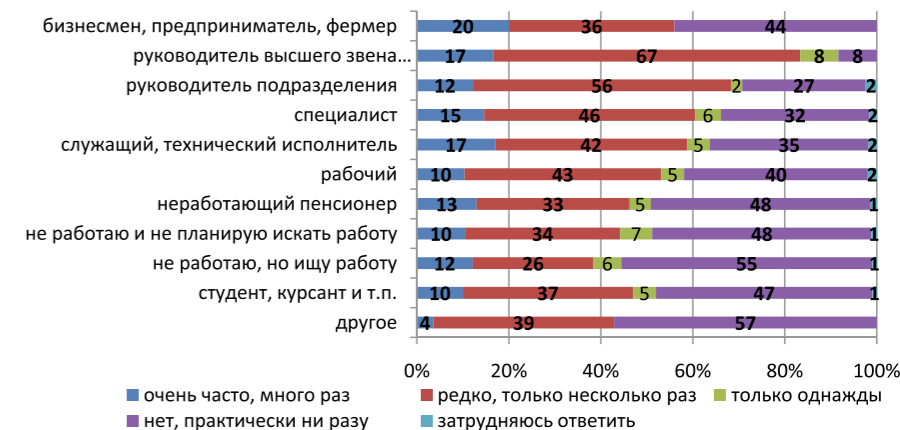


Рис. 8. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали неизвестным Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от рода деятельности респондента

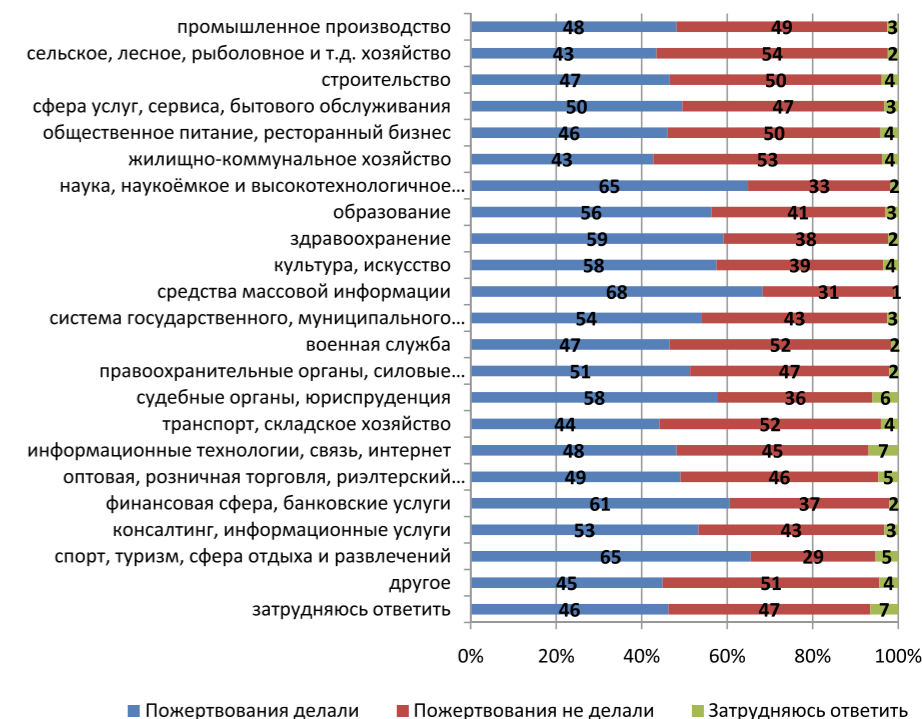


Рис. 9. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали неизвестным Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от отрасли, в которой работает респондент

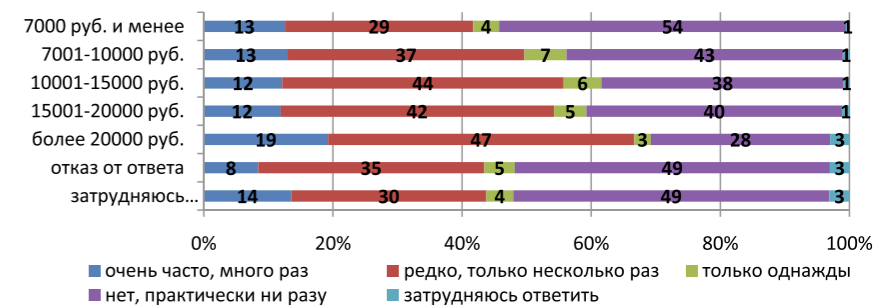


Рис. 10. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали неизвестным Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от уровня дохода респондента

делали пожертвования на общероссийском уровне (57%).

Чаще остальных совершали денежные пожертвования разведенные россияне (63%), а также те, кто женаты / замужем или проживают в гражданском браке (59%) (рис. 13).

Среди россиян, проживающих в населенных пунктах различного типа, по частоте совершения денежных пожертвований выделяются жители поселков городского типа. Здесь делали пожертвования 65% опрошенных, в том числе очень часто, много раз — 15%, редко, несколько раз — 47% и только однажды — 2% (в среднем по России — 57%). При этом россияне, проживающие в городах с населением менее 50 тыс. чел. и в селах, напротив, делают пожертвования реже остальных (51 и 52% соответственно) (рис. 14).

Таким образом, данные говорят нам, что за последний год больше половины взрослого населения России хотя бы однажды делали благотворительные пожертвования или давали знакомым нуждающимся людям деньги. Подводя итоги, необходимо отметить, что чаще остальных делают пожертвования россияне в возрасте 31–60 лет, с высшим образованием, руководители высшего и среднего звена, работающие в СМИ, науке, наукоемком и высокотехнологичном производстве, а также спорте, туризме и сфере отдыха и развлечений, жители поселков городского типа и небольших городов, посещающие церковь, мечеть или храм примерно раз в неделю.

К сожалению, результаты опросов показывают, что сегодня в России культура благотворительных пожертвований остается слабо развитой: люди чаще всего совершают пожертвования в виде передачи денег лично, из рук в руки, как и много лет тому назад. А ведь этот способ неоднократно подвергался критике, поскольку в таком случае отследить, предназначаются ли денежные пожертвования действительно нуждающимся, и на какие цели они будут использованы, затруднительно.

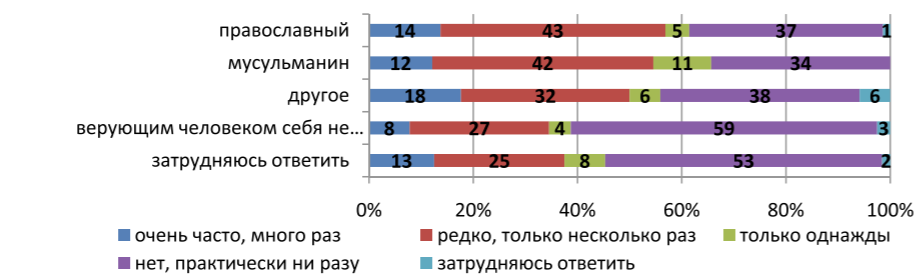


Рис. 11. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали знакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от вероисповедания респондента

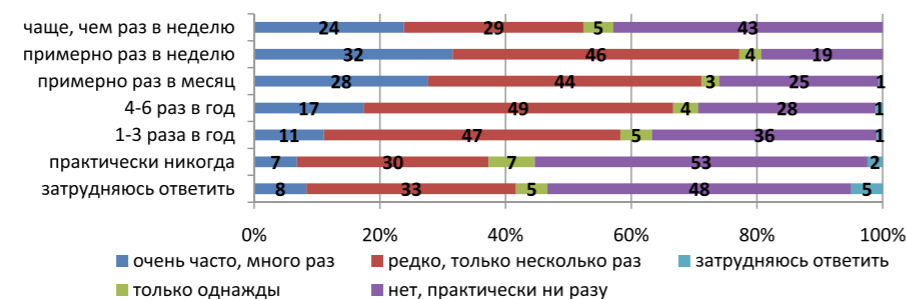


Рис. 12. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали знакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от частоты посещения респондентом церкви / мечети / храма

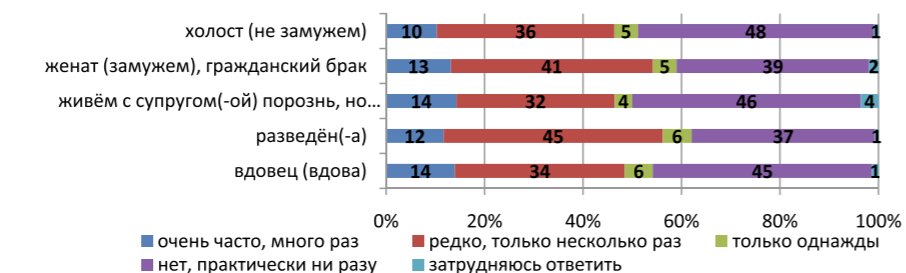


Рис. 13. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали знакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от семейного положения респондента

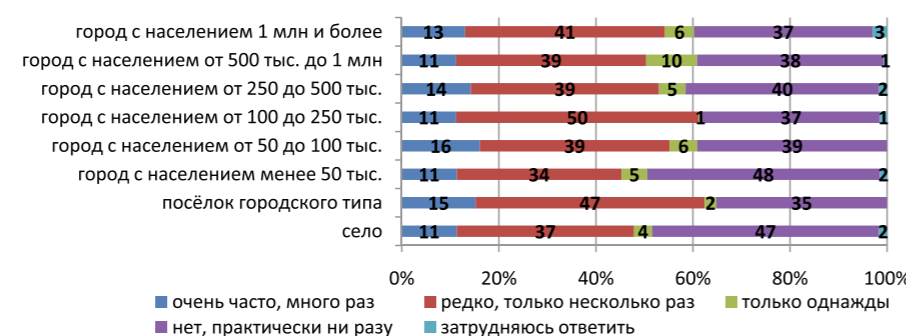


Рис. 14. Распределение ответа на вопрос: «За последний год Вы делали благотворительные пожертвования, давали знакомым Вам нуждающимся людям деньги (включая просящих милостыню)?» в зависимости от типа населенного пункта респондента

Как сказал великий русский историк Василий Ключевский: «Истинная цель дела благотворительности не в том, чтобы благотворить, а в том, чтобы некому было благотворить».

Летняя школа 2014 завершила свою работу



7 июля 2014 года завершила свою работу Летняя школа Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ «Теоретические и эмпирические исследования социальных инноваций как фактора развития гражданского общества, третьего сектора и волонтерской деятельности».

В 2014 году Летняя школа Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ впервые прошла в формате официальной программы повышения квалификации, что является своего рода инновацией для летних школ НИУ ВШЭ. Все слушатели с высшим образованием получили удостоверения государственного образца о повышении квалификации.

Основной целью школы стало знакомство участников с инновациями, существующими в сфере третьего сектора. 30 участ-

ников из разных городов России, Беларуси, Казахстана, Украины, Германии и Голландии, как опытные исследователи третьего сектора, ученые и практики, преподаватели вузов с научными степенями и сотрудники НКО, так и аспиранты, студенты и вчерашние выпускники вузов, магистры и бакалавры, на протяжении недели делились своими замыслами и обменивались результатами своих научных изысканий.

Организаторы стремились предложить новые, более эффективные методы работы.

На протяжении 7 дней опытные российские и международные эксперты провели секционные заседания, на которых представили новейшие теоретические и практические разработки по следующим направлениям:

- Понимание гражданского общества в разных культурных контекстах и его значение для исследовательской работы.
- Гражданское общество, третий сектор и социальные инновации.
- О глобальной диффузии социальных инноваций в сфере гражданского общества (с учетом теории и практики в России).
- Социальные инновации: европейский опыт.
- Многомерные измерения инновационности: проектирование измерений инноваций.
- Инновации в местном самоуправлении: «Право на город и участие».
- Инструменты государственной поддержки НКО: драйвер социальных инноваций или механизм контроля общества в России.
- Смещение бремени? Социальные инновации, социальные инвестиции и социальное предпринимательство между полюсами оригинальных идей и избавления от симптомов вместо решения проблем.

В рамках программы школы слушатели защитили коллективные исследовательские проекты, работа над которыми стала главным итогом секционных заседаний. Участникам коллективных проектов были вручены дипломы первой, второй и третьей степени.

Информация о Летней школе на сайте: www.grans.hse.ru/grans-school/2014



Благотворительность — это энергия сердец

Интервью с Екатериной Бермант, директором Благотворительного фонда «Детские сердца», директором благотворительного собрания «Все вместе», которая ответила на вопросы Ирины Мерсияновой, директора Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ в телепрограмме, посвященной филантропии и денежным пожертвованиям россиян, в рамках цикла учебно-образовательных телевизионных программ «Гражданское образование»*

* При реализации проекта используются средства государственной поддержки, выделенные в качестве гранта в соответствии с распоряжением Президента Российской Федерации от 18.09.2013 № 348-рп и на основании конкурса, проведенного Движением «Гражданское достоинство».

› Екатерина, все мы знаем, что жертвование денег на творение добра всегда считалось делом благородным и поощрялось нормами морали и нормами религии. А как сейчас обстоят дела в нашей стране с филантропией и денежными пожертвованиями? В каких отраслях социальной сферы можно было бы улучшить ситуацию с помощью денежных пожертвований?

› Думаю, что на самом деле в любых. Потому что социальная сфера у нас в стране недофинансирована. У нас брошены старики. У нас невероятное количество социальных сирот, то есть детей, которые помещены в государственные учреждения при живых родителях. У нас чудовищное количество бродяжничества. У нас огромное количество бездомных животных, которые, в общем, представляют собой опасность. У нас недостаточно хорошее образование. Да, в общем, куда деньги ни вложи, везде они пригодятся.

› В дореволюционной России на деньги частных жертвователей строились дома призрения, больницы, музеи, библиотеки. Всем известны имена Саввы Морозова, Саввы Мамонтова, других благотворителей. А сейчас у нас есть крупные жертвователи?

› В дореволюционной России происходил индустриальный бум, благодаря которому возникло много «новых» денег. И люди, которые стали безумными богачами, иначе как в социальной сфере не могли реализоваться в обществе. И поэтому тогда возникло столько громких имен меценатов и филантропов. Сейчас, безусловно, тоже есть известные люди. Но... не открылся ни один крупный музей. Пока я не слышала о том, чтобы кто-нибудь построил богадельню. То есть все-таки это не те масштабы вложения, которыми прославилось начало XX века.

› Тем не менее, крупные жертвователи сегодня тоже существуют. Как Вы считаете, какие все-таки у них мотивы вкладывать большие средства в благотворительность?

› Во-первых, возникло такое понятие как «корпоративная социальная ответственность». Это то, что сейчас называют «must» — «компания должна». Но это, скорее всего, не благотворительность в чистом виде. Благотворительность в чистом виде обычно происходит там, где во главе крупной компании стоит человек с гражданской позицией. И таких мы знаем довольно много. Мне, например, очень симпатичен Михаил Прохоров, потому что это человек с активной гражданской позицией, и он продвигает много инициатив.

› Еще какие-то имена Вы можете назвать в качестве примера?

› Есть прекрасный фонд Владимира Смирнова, который помогает огромному количеству людей и институций. Надо сказать, имена тех, кто жертвует, довольно известны. Почти каждый крупный бизнесмен где-то, да участвует. Но здесь есть некоторая тонкость. Обычно их к этому участию вынуждает государство, а хотелось бы, чтобы они сами выбрали себе объект для вложения денег и сами бы его пестовали и возвращали. А с нами, профессиональными фандрайзерами, всегда можно посоветоваться.

› Очень важен также вопрос о массовых денежных пожертвованиях россиян, когда деньги жертвуют не супербогатые люди, а рядовые не очень богатые россияне, которые живут в обычных домах. У нас есть статистика, что 57% совершеннолетних россиян за последний год жертвовали деньги. Но большинство все-таки ограничивается милостыней и очень мало кто жертвует деньги благотворительным фондам. Почему такая ситуация сложилась в нашей стране?



Екатерина БЕРМАНт о себе:

» город, в котором я живу Москва

» где и чему училась Московский Полиграфический институт

» где и как работала Художник, профессиональный фандрайзер

» мне интересно Благотворительность, старые вещи (не антиквариат), дизайн интерьеров...

» семья Большая

» и вообще... Люблю людей!

»Благотворительность, казалось бы, слово длинное и скучное, но на самом деле, это бешеная энергия сердец, тепло рук, на пустом месте творящих чудеса. Приложите руки, и мир изменится. Горы можно свернуть довольно легко, даже не заметите, как они подвинутся»

» Прежде всего, потому что про благотворительные фонды мало кто знает. Вот нищий сидит у тебя на виду и жалобно протягивает тебе трясущуюся руку. И его, с одной стороны, жалко, а с другой стороны, остается мерзкое ощущение, особенно, когда он сидит с детьми или с собаками. Считаю, ни в коем случае не надо подавать нищим, не надо. Подавая нищим, мы поддерживаем индустрию попрошайничества. Это неправильно: эти проблемы должны решаться совсем по-другому. Конечно, не от хорошей жизни мама с ребенком идет кланчить в вагон метро. Но это преступление, потому что ребенка таким образом мучают.

Есть специализированные фонды, которые решают проблему бездомных бродяг. И они решают эту систему комплексно, так что это явление может быть убрано с социального горизонта полностью. Вот это правильный подход. Если ты бросил 5 копеек старушечке, ты совершенно не уверен, что она таковой является: я сама видела, как за Главпочтамтом переодевалась профессиональная нищенка, вполне себе молодая здоровая женщина. Она одевала очки, черный платок, какой-то чудовищный макинтош, становилась на колени, тряслась и плакала. И выгляде-

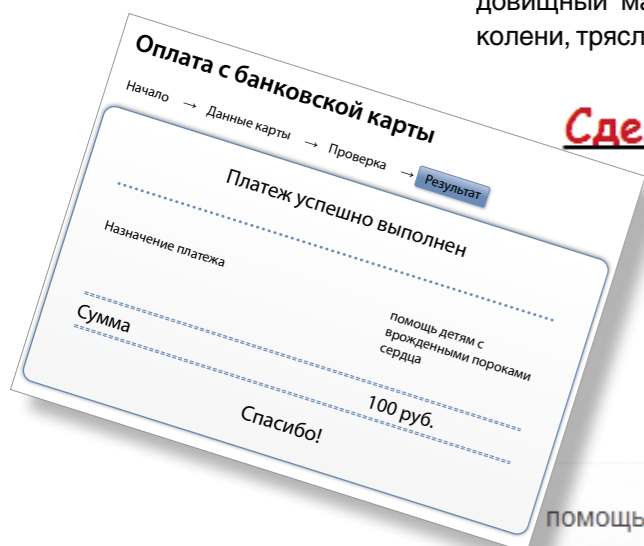
ла она вполне несчастной старушкой. И ей очень активно подавали. Никому из нас не хочется быть обманутым в своих лучших чувствах. Фонды — это проверенный институт, это инструмент. Если этот инструмент работает, то все будет в порядке. Я считаю, что это возможность для граждан быть уверенными в том, что деньги идут именно на те цели, на которые они заявлены.

» Кроме того, что не о всех фондах знают потенциальные жертвователи, еще и не всегда им доверяют. Понятно, что у фондов есть публичные отчеты, их можно посмотреть в Интернете. А как еще можно повышать уровень доверия к благотворительным фондам?

» К сожалению, у нас очень мало каналов коммуникаций, практически нет. Социальные сети: Фэйсбук, ЖЖ, В контакте. О нас мало пишут в прессе, и нас редко показывают на телеэкранах. В этом как раз и заключается основная проблема. Потому что ни один здравомыслящий взрослый человек не пройдет мимо беды ребенка. Ведь, смотря на задыхающегося ребенка, он почувствует эту боль сам. С другой стороны, очень многие люди хотят от этой боли оградиться, у них и своих проблем хватает. Но, по-моему,

Сделать перевод на Яндекс - кошелек

можно здесь



помощь детям с врожденными пороками сердца

100 руб.



Пожертвовать

Перевод проекту [Секретная ангельская группа фонда "Детские сердца"](#)



приятно быть Санта-Клаусом и суперменом в одном флаконе. Я знаю людей, которые регулярно так поступают.

» Если не говорить о денежных пожертвованиях через благотворительные фонды, то какие еще есть способы для россиян жертвовать деньги?

» Все-таки самый лучший способ — это через благотворительные фонды. Потому что у самой жертвенной и прекрасной матери может быть алкоголи-

ком муж, отец и даже бабушка. Наша российская действительность, к сожалению, предоставляет очень широкий спектр для злоупотреблений. И деньги на руки родителям мы стараемся никогда не давать. Деньги аккумулируются на счетах фондов и потом переходят на счет клиники или реабилитационного центра, или дома престарелых, тогда путь этих денег легко проследить, и не возникает никаких подозрений о том, что какая-то их часть была использована не по назначению.

Если деньги попадают в руки родственникам, добиться от них отчета практически невозможно, потому что у нас нет никаких механизмов воздействия на частных граждан. Поэтому можно попасться на удочку мошенников. Ведь очень часто существуют так называемые «зеркальные сайты», где какой-то негодяй использует, скажем, историю больного ребенка с сайта фонда «Детские сердца»: размещает у себя на сайте копию, в которой — все правда, кроме счета внизу. Счет

другой. И нам очень часто звонят и говорят: «Кто-то еще собирает на вашего ребенка деньги». Этот сайт немедленно закрывается, но какое-то количество денег успевает попасть в руки мошенников. Жульнических фондов нет. Это я вам говорю как человек, знающий практически всю благотворительность в нашей стране. Существует мошенничество частных людей в Интернете и, например, не очень эффективные или еще неопытные фонды. Но злоупотреблений в них нет — это точно.

› Екатерина, а что Вам, как директору благотворительного фонда, удалось уже сделать на этом поприще? Кому удалось помочь?

› Наш фонд «Детские сердца» занимается оплатой операций на сердце детям до 18 лет. Это наша рутинная работа, и особых достижений тут нет. Я считаю, что основное мое достижение за последний год — это создание группы в Фэйсбуке «Секретные ангелы». Вступившие туда люди ежемесячно переводят 100 руб. на счет фонда «Детские сердца».

Казалось бы, это очень маленькое пожертвование. Но тем не менее, по мере увеличения числа «секретных ангелов», ручеек пожертвований постепенно превращается в Волгу. Именно так и должно происходить настоящее жертвование. Каждый раз, когда нас трогает какая-то беда, мы не можем пожертвовать большие деньги. Но регулярные ежемесячные небольшие платежи в благотворительные фонды, которые может позволить любой гражданин, дадут возможность выжить миллионам.

› У нас в России также, как и во всем мире, активно развиваются новые формы филантропии, одна из которых — краудфандинг. Что это такое?

› Краудфандинг — это сбор пожертвований на специальных краудфандинговых платформах, причем не обязательно для благотворительности. Началось это явление с того, что фанаты музыкальных групп акционировали свои деньги на выход нового диска или съемку клипа любимой группы. Но поскольку это очень удобная

форма, то благотворительность пришла и туда. Мы активно работаем с краудфандинговым проектом «Планета». Собственно, что это такое? Мы анонсируем проект и предлагаем людям выкупить акции для его осуществления. Например, мы собирали теплые вещи, белье и носки для бездомных в мороз прошлой зимой. Заявлено было всего 45 тыс. рублей. Это очень небольшие деньги. Но мы сомневались в его успешности, потому что проект на непопулярную тему: никто не любит бездомных, они всех раздражают и не вызывают жалости. Но тем не менее ни один человек, как бы он был неприятен нам внешне, не заслуживает смерти от холода и голода. И внезапно москвичи откликнулись. Мы за один день собрали 100% от суммы, и на следующий день собрали еще столько же. После такого успеха мы стали делать много таких проектов. Да, надо отметить, тот, кто вносит пожертвование через краудфандинговую платформу, получает взамен некий подарок. Это может быть просто открытка или билет на концерт любимой группы, фотография с известным человеком или книжка с автографом автора. То есть он получает некую акцию. Но по моему опыту, большинство людей даже не требует свои подарки. Это для них просто еще один способ и возможность сделать доброе дело.

› Сколько примерно человек, по Вашему мнению, уже вовлечено в краудфандинг в нашей стране?

› Невозможно сказать точно. Однако это очень, очень большие цифры. В самом названии заложен ответ, ведь «крауд» в переводе с английского означает толпа. В общем, можно считать, что



толпа и вовлечена. Но... эта толпа обитает в крупных городах, и это образованный средний класс.

› Интернет становится все более и более распространен. Давайте мы дадим совет тем, кто хотел бы принять участие в краудфандинге. Если по шагам, что им нужно сделать? Скажем, живут они не в Москве. Среднестатистический житель глубинки из малого российского города, но с Интернетом, что он может сделать?

› Он должен зайти на краудфандинговую платформу, которых сейчас две — «Планета» и «Бум-стартер». Там огромный выбор благотворительных проектов. Но совершенно не обязательно участвовать в благотворительности именно через краудфандинговые платформы. Существуют сайты, которые собирают деньги, какие-то группы и объединения людей на форумах. Интернет дает колоссальные возможности. Я очень люблю Интернет. К счастью, я полностью интернет-зависима, в лучшем смысле этого слова.

› И все-таки, как человека можно убедить в том, что деньги пошли на те цели, которые были заявлены? Ведь от этого зависит, станет ли он жертвовать еще и еще раз.

› На самом деле это очень просто. Если вы зашли на сайт фонда, и вас тронула какая-то история, но в вас закрались сомнения, хотя бы просто потому что вы в первый раз столкнулись с благотворительными фондами, то не стесняйтесь позвонить нам или написать. Присмотритесь: на сайте должны присутствовать постоянно обновляемые новости, истории детей, ежегодный отчет. Живой сайт показывает, что и фонд живой. А фонд «Подари жизнь», например, вывешивает ежемесячный отчет. Еще можно «погуглить», конечно. Отзывы о мошенниках всплывают сразу.

Если вы видите фотографию от какой-нибудь группы помощи с призывом о помощи ребенку, не постесняйтесь, позвоните родителям. А лучше позвоните не родителям, а опять же в профильный благотворительный фонд. Если

вы хотите помочь ребенку, больному раком, то в «Настеньку» или «Подари жизнь». В случае проблем с сердцем — в фонды «Детские сердца» или «Линия жизни». Если мы до сих пор не знаем об этом случае, то сможем без труда его проверить и сообщить вам о результате. Тогда вам не надо будет думать о том, не обманули ли вас, не напрасно ли вы открыли свою душу. Так что ответ на вопрос прост: нужно всего лишь приложить небольшие усилия.

Правда, мне кажется, что всегда лучше протянуть руку помощи, чем жалеть о том, что вы этого не сделали. Ведь хороших людей действительно гораздо больше чем плохих. Об этом я ответственно заявляю как директор благотворительного фонда, который получает деньги от жертвователей — регулярно и много.

› Спасибо большое, Екатерина, за этот интересный разговор. Будем переходить от слов к делу. Ведь не зря говорят, что лучше самая малая помощь, чем самое большое сочувствие! 🙏

Высокотехнологичная медицинская помощь сконцентрирована в столицах (в нескольких местах) и, может быть, в Новосибирске. В других точках нашей необъятной Родины вам поставят неправильный диагноз и будут лечить до смерти, и пока вы доедете до Москвы, будет уже поздно. Вы скажете, что я слишком мрачно смотрю на вещи? Да мрачно. Очень мрачно.

И рекомендую вам всем взглянуть на них также.

Потому что это, возможно, подтолкнет вас к простому решению: у нас должен быть запас на черный день. Тот самый денежный мешок, который в страшный час станет подушкой безопасности.

Повторяю как мантру: сто рублей, переведенные ежемесячно (во время оплаты коммунальных платежей, например) в благотворительный фонд (список на www.wse-wmeste.ru) спасут сто жизней!

У нас нет времени долго раскачиваться. 10 миллионов жителей Москвы, ежемесячно перечисляющие 100 рублей в благотворительные фонды, будут иметь гарантию спасения.

Это будет беспрецедентно большой и ежемесячно обновляемый Стабфонд, обеспеченный золотым запасом ваших сердец.

Всегда Ваша
Катя Бермант

«Третий сектор и гражданская самоорганизация» на XV Апрельской конференции

2 апреля 2014 года в рамках XV Апрельской международной научной конференции «Модернизация экономики и общества» была организована работа секции «Третий сектор и гражданская самоорганизация». Участники и гости сессионных заседаний секции, молодые специалисты и известные ученые — исследователи гражданского общества и некоммерческого сектора из России, Австрии, Швеции и США, студенты и аспиранты НИУ ВШЭ собрались, чтобы обсудить широкий спектр напрямую связанных с качеством жизни граждан любого демократического государства проблем становления и развития гражданской самоорганизации в условиях современного изменчивого многополярного мира и политической нестабильности.

Дневное заседание сессии «Третий сектор и инновации в управлении НКО» открыл доклад «Гражданское общество и его значение для экономического развития Сусанны Уксеншерн, доктора экономических наук, сотрудника НИИ обороны Швеции. Почему сильное гражданское общество (ГО) является важной составляющей демократии? На этот сложный вопрос существует простой ответ — из-за силы голоса ГО.

Гражданское общество играет роль «адвоката» и выполняет функцию «сторожевого пса». «Сторожевой пес», другими словами, надзор над компаниями, политиками и соблюдением ими установленных обществом правил — важный инструмент улучшения социального капитала, который способствует социальной сплоченности, что, в свою очередь, способствует экономическому росту и социальной справедливости. В ряде стран

третий сектор уже сегодня является мощным стимулом экономического развития. Обзор данных 36 стран показывает, что третий сектор в этих странах тратит в среднем 5,4% от ВВП и создает занятость в 4,4% от экономически активного населения.

Кристиан Фрелих, сотрудник факультета социальных наук Университета Сёдертёрн (Швеция), аспирант института изучения культуры Университета Лейпцига

(Германия) представил доклад, посвященный изучению моделей НКО в сфере инвалидности в современной России. По мнению докладчика, степень распространения международных моделей и способов действий зависит от культурной укорененности гражданской активности и развития НКО в российском обществе. Это исследование НКО в области прав и возможностей инвалидов в России, основанное на анализе интервью, взятых в ходе «полевых» работ Кристиана Фрелиха в Перми, Нижнем Новгороде, Санкт-Петербурге и Москве, относится к вопросу об их роли в диффузии транснациональных процессов и их воздействию на принятие государством решений социальных и политических вопросов. Российские НКО выработывают каждый раз свою определенную степень реализации глобальных моделей на местном уровне.

В докладе «Вклад некоммерческих организаций в российскую экономику: макроэкономический аспект» кандидата экономических наук, доцента факультета экономики Пермского кампуса НИУ ВШЭ Светланы Суловой отмечалось, что в нашей стране макроэкономический аспект деятельности организаций ГО пока изучен недостаточно, чтобы делать определенные выводы. Цель исследования заключалась в определении вклада сектора НКО, обслуживающих домохозяйства, в национальную экономику и тенденций его развития. Были проанализированы динамика удельного веса НКО в объеме благ, предоставленных



Кристиан Фрелих



Светлана Сулова

домашним хозяйствам, изменения расходов на оплату труда. Результаты наглядно демонстрируют, что несмотря на абсолютное увеличение объемов нерыночной деятельности отечественных НКО их вклад в ВВП, начиная со второй половины 90-х годов, существенно сократился. Изучение данных СНС РФ в разрезе видов экономической деятельности и институциональных секторов позволило выявить структурные изменения в сферах образования, социального обслуживания, предоставления персональных услуг с точки зрения соотношения объемов деятельности коммерческих, государственных и неприбыльных организаций. Сделан вывод о снижении доли НКО в этих сферах.

Помимо долгосрочных тенденций, анализ статистических данных позволил в определенной степени оценить влияние экономических кризисов 1998 и 2008 гг. на деятельность российских неприбыльных организаций с целью проверки гипотезы о контрциклическом характере функционирования некоммерческого сектора, выдвинутой западными исследователями. Для этого наряду с данными федеральной статистики автором были изучены региональные показатели деятельности общественных объединений субъектов Приволжского и Централь-

ного ФО. Сделан вывод, что в ряде случаев она и в самом деле может служить антикризисным механизмом. Интересно, что такой важный ресурс, как добровольческий труд, а также вклад других типов НКО (например, бизнес-ассоциаций) по существующей методологии не учитываются. В рамках ООН ведется работа по ее совершенствованию и созданию так называемых спутниковых счетов СНС, которые позволят более полно учесть вклад НКО в национальную экономику.

Заседание сессии продолжил доклад «Состояние и роль корпоративной социальной ответственности в институциональной структуре российского общества» научного сотрудника Центра, преподавателя кафедры экономики и управления в негосударственных НКО факультета государственного и муниципального управления НИУ ВШЭ Ирины Краснопольской, в котором было отмечено, что потенциал отечественных НКО в решении социальных проблем и работе с определенными группами нуждающихся недоиспользуется со стороны корпоративной социальной ответственности (КСО). Ряд работ, выполненных в относительно места КСО в структуре общества, указывает на вынужденный характер КСО. В докладе рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние на реализацию КСО, обозначен характер и содержание данного обобщенного влияния, что сделано с целью поиска свидетельств функциональной роли КСО и наличия ее влияния на инфраструктуру ГО. Показано, что границы треть-

его сектора в свете рассмотрения КСО начинают размываться. Анализ позволил обозначить основные направления вклада КСО в развитие инфраструктуры волонтерской деятельности и некоммерческих организаций. Можно сделать вывод, что КСО создает благоприятные инфраструктурные условия для стимулирования роста гражданского самоопределения и вовлеченности сотрудников в практики гражданского общества.

Доклад «Фандрайзинг в российских НКО: детерминанты результативности и роль в обеспечении устойчивого функционирования», подготовленный группой исследователей — И.Е. Корнеевой, И.В. Мерсияновой и Н.В. Ивановой — представила научный сотрудник Центра Ирина Корнеева. Путь к финансовой устойчивости НКО лежит через сложный процесс по привлечению и аккумуляции ресурсов для своей деятельности — фандрайзинг. Программа исследования и инструментарий были разработаны Л.И. Яковсоном и



Ирина Краснополянская



Ирина Корнеева

И.В. Мерсияновой. Объем выборки составил 1005 НКО. Опрос проводился в 33 субъектах РФ по квотной выборке: опрашивались руководители организаций, расположенных в городских округах, городских поселениях и иных муниципальных образованиях на территории 33 субъектов РФ.

Результативность фандрайзинга определялась как суммарный объем оперативных доходов НКО в денежной форме, полученных из различных внешних источников финансирования в 2012 году. Авторы выделили 9 основных факторов, которые могли бы повлиять на результативность фандрайзинга, среди которых — направление деятельности, возраст, размер (количество постоянных сотрудников), географический охват дея-

тельности НКО, количество источников финансирования, получение субсидий и финансовой помощи разного рода. Изучение влияния перечисленных выше факторов на результативность фандрайзинга в НКО проводилось с помощью метода множественной линейной регрессии.

Исследование подтвердило влияние на результативность фандрайзинга в НКО таких факторов, как направление деятельности, размер, географический охват и количество источников финансирования НКО. Подтверждается гипотеза, что возраст организации положительно влияет на результативность фандрайзинга. Размер организации увеличивает объем фандрайзинга — на 2,7% при каждом дополнительном сотруднике. Международный охват организации — также плюс в пользу фандрайзинга. Положительное влияние оказывает и получение грантов от коммерческих структур.

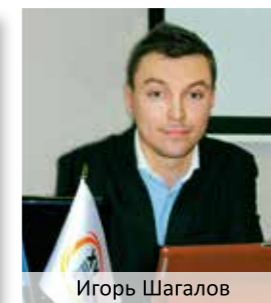
Дискуссант Гульнара Миннигалева, научный сотрудник Центра, доцент кафедры экономики

и управления в негосударственных некоммерческих организациях, отметила важность и разнообразие тематики докладов сессии и новизну представленных исследовательских моделей. Дискуссант Сергей Ефремов, младший научный сотрудник Центра, аспирант кафедры государственного управления и экономики общественного сектора ВШЭ, дополнил, что при разработке единого стандарта, тема которого затронута в докладе Светланы Суловой, необходимо действовать очень аккуратно. По мнению дискуссанта, тематику КСО было бы интересно дополнить изучением мотивационных аспектов лидеров корпораций.

Сессия «Практики гражданского общества: устойчивость и новизна» завершила работу секции. Профессор кафедры организационной психологии НИУ ВШЭ, ведущий научный сотрудник Центра Алла Купрейченко представила доклад «Доверие и лояльность как индикаторы корпоративной социальной ответственности». Рассказ был



Юлия Скокова



Игорь Шагалов

сфокусирован на аспекте социальной ответственности бизнеса по отношению к своим сотрудникам. По данным исследования, выполненного А. Купрейченко и В. Рыбаковой в 2010–2013 гг., важными факторами организационного доверия является тип организационной культуры, также как и расхождение оценок реальной и предпочитаемой организационной культуры. В результате исследования подтвердилась гипотеза авторов, что существует корреляция между типом культуры компании, расхождением между реальным и желаемым типом культуры с доверием и лояльностью.

Младший научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ Юлия Скокова в своем докладе «Движение наблюдателей на выборах в российских регионах и столицах: общее и особенное» отразила анализ онлайн-опросов наблюдателей, проведенных во время выборов Президента страны 4 марта 2012 года и во время Единого дня голосования 8 сентября 2013 года. В качестве характеристик для сравнения выступили: социальный состав наблюдателей в российских регионах и столицах; мотивация, опыт и степень активности их участия; вовлеченность в деятельность различных некоммерческих орга-

низаций, добровольчество и денежные пожертвования. Исходя из результатов исследования, легко представить среднестатистический портрет наблюдателя в России. Это в основном люди до 45 лет, с высшим образованием, с доходом выше среднего, а отнюдь не маргинальные элементы общества. В регионах среди наблюдателей чаще встречаются работники сферы услуг, а в Москве и Санкт-Петербурге — деятели науки и просвещения и представители финансовой сферы, что легко объясняется спецификой российского рынка труда. Основная мотивация участия — несогласие с результатами предыдущих выборов.

В России набирает популярность новое явление самоорганизации общества — «электоральный туризм»: волонтеры едут наблюдать за выборами в другие регионы — за свой счет и по собственной инициативе, и это не только «столичные» туристы.

Магистрант Пермского кампуса НИУ ВШЭ Ксения Демакова представила доклад «Участие городских сообществ в принятии решений органов власти: проблемы коммуникации». Предметом исследования выступает участие инициативных групп горожан. Речь идет не только о решениях органов местного самоуправления, а о любых вопросах, касающихся местной жизни и проблемах коммуникации, связанных с принимающими решения лицами. Исследование российских активистских коммуникаций — белое пятно для исследователей. Докладчик резюмирует, что в силу разных при-



чин сегодня можно говорить о необходимости адаптации новых инновационных каналов коммуникаций, а также подготовки граждан к их использованию.

Заседание секции продолжил доклад заведующей сектором изучения социокультурного развития регионов России ФГБУН Института социологии РАН, доктора социологических наук Ирины Халий «Окружающая среда как фактор активности политических партий на местном уровне». По результатам анализа 198 глубинных интервью респондентов из 6 регионов, проведенных в 2013–14 гг., с самыми разными акторами регионального и местного уровня, был выявлен непрогнозируемый результат. Докладчик отметил, что в связи с тем, что классовая структура общества, перестала существовать, как и устойчивые группы интересов, политическим партиям приходится удовлетворять самые разнообразные интересы, требования, ожидания электората. Исследование показало, что на современном этапе в стране есть одна общая проблема — ЖКХ. Однако единственная возможность консолидировать местных жителей, которые по определению представляют собой наиболее стабильные социальные группы, — это решение конкретных проблем окружающей среды, т.е. среды их непосредственного обитания. Это наиболее устойчивый интерес,



Ирина Халий



Анастасия Туманова

накал которого не снижался даже в период разрушения экономики и всей страны в 1990-е гг. Особую реакцию всех партий вызывают протестные акции и кампании.

В докладе преподавателя кафедры менеджмента и маркетинга Вятского государственного университета Игоря Шагалова «Оценка эффективности института самоорганизации граждан по месту жительства» рассказано о факторах самоорганизации граждан в сообществах территориального общественного самоуправления города Кирова. Установлено положительное влияние социального капитала, используемого ТОС в качестве ресурса, на эффективность работы сообществ ТОС. Определено, что эффективность сообществ ТОС непосредственно связана с уровнем человеческого капитала руководителей ТОС. На основании полученных данных выявлено, что эффективность ТОС связана с добровольным характером организации сообщества, а наличие на территории города сообществ ТОС благоприятно влияет на качество работы органов власти и организаций сектора ЖКХ. Авторами исследования разработаны рекомендации

по дальнейшему развитию взаимодействия местных сообществ и органов местного самоуправления.

Дискуссант сессии, научный сотрудник Центра Ирина Краснополянская отметила, что было бы интересно узнать более подробно, как участники движения наблюдателей вовлечены в другие практики, насколько их деятельность пересекается с традиционными объединениями ГО и посмотреть на прогноз ожидаемых от них действий. А в свете корпоративной социальной ответственности бизнеса интересно было бы исследовать, заканчиваются ли инвестиции компании подобного рода в пределах офиса или способствуют вовлечению работников в практики ГО и за пределами компании. Дискуссию завершила ведущий научный сотрудник Центра, профессор кафедры теории права и сравнительного правоведения ВШЭ Анастасия Туманова:

— Если говорить о динамике, то главная черта нашей секции — междисциплинарность. Максимально ощущалось присутствие регионального аспекта, были представлены результаты по дотационным регионам, что очень важно для столичного исследователя. Можно отметить географический размах исследований от Парижа до «стальной» провинциальной России. 🐼

О работе утренней сессии можно прочитать в июньском номере Бюллетеня

Полные версии докладов, репортаж и фоторепортаж о заседании секции представлены на сайте Центра grans.hse.ru в разделе «Конференции»

Взаимодействие государства и благотворительных фондов в США: Стефан Топлер о трех дорогах к успеху



Автор: **Сергей ЕФРЕМОВ**

референт Министерства экономического развития РФ, младший научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ

26 июня в Центре исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ прошел научный семинар «Новые формы государственно-частного партнерства в благотворительности США», с докладом на эту тему выступил профессор Школы государственной политики, управления и международных отношений Университета Джорджа Мейсона (США), соредaktor Международной энциклопедии гражданского общества Стефан Топлер. Семинар стал четвертым в серии недавних выступлений ведущих мировых ученых в Центре исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ.



Стефан ТОПЛЕР

профессор Школы государственной политики, управления и международных отношений Университета Джорджа Мейсона

Доктор Стефан Топлер рассказал о секторе благотворительных фондов в США и рассмотрел преимущества благотворительных фондов перед другими типами организаций. Для многих Соединенные Штаты являются лидером международной благотворительности, и именно на американский опыт принято ссылаться, когда речь заходит о лучших практиках или когда где-либо в мире пытаются оценить собственные успехи. В начале 1990-х по данным Центра фондов Нью-Йорка в стране существовало около 30 тысяч фондов, распределявших порядка 9 миллиардов долларов в виде грантов. К концу 1990-х количество фондов достигло 50 тысяч, и распределяли они уже 20 миллиардов долларов. За последние 25 лет в среднем каждые пять лет число благотворительных фондов США пополнялось 10 тысячами новых организаций, распределяющими 9-10 миллиардов долларов. И это несмотря на то, что из-за экономической рецессии в 2007-2011 годы активы фондов снизились на треть.

Как отметил Стефан Топлер, благотворительные фонды в США бывают четырех типов: операционные фонды (фонды управления), реализующие собственные

проекты, иногда распределяющие гранты; корпоративные фонды, создаваемые и контролируемые бизнесом для организации благотворительной деятельности в интересах компании; фонды местных сообществ, которые имеют эндаументы, куда поступают средства множества небольших доноров; и наконец, независимые фонды.

“
Власть подотчетна избирателям, бизнес — собственникам, держателям акций, потребителям, НКО — членам, донорам, а благотворительные фонды не подотчетны ни одной внешней организации или человеку. Если фонд ошибается — никто не подвергнет его санкциям.

.....
 Независимые фонды — наиболее распространенный тип фондов в США. Они получают свои средства от единственного донора (например, фонды



Владимир Беневоленский

Стефан Топлер



Генри Форда или Билла Гейтса) и распределяют гранты в соответствии с пожеланиями донора и с согласия совета попечителей. Такие фонды составляют 90% всех фондов в стране, им принадлежит 80% всех активов, и они распределяют 70% всех грантов. Чаще всего поддержка идет в сферу здравоохранения (28% средств), образования, особенно высшего (20%), культуры и искусств (14%) и, наконец, социальных услуг (14%). При этом средства благотворительных фондов очень концентрированы. Фонд Билла и Мелинды Гейтс составляет 35 миллиардов долларов, то есть около 5% всех фондовых активов. В США существует не более 100-150 фондов, которые своим размером способны привлечь внимание на национальном и международном уровне.

При этом роль благотворительных фондов в финансировании НКО в США не должна преувеличиваться, считает Стефан Топлер. Если благотворительные фонды распределяют в виде гран-

тов 50 миллиардов долларов, то федеральное правительство США тратит 3,5 триллионов долларов. Несмотря на сравнительно небольшой объем средств, доступных фондам, их влияние на социальную сферу может быть очень сильным. Это связано с той особой ролью, которую выполняют фонды. Во-первых, фонды обеспечивают плюрализм, необходимый в демократическом обществе. Это означает, что фонды финансируют и поддерживают проекты, ценности и идеи, которые могут идти вразрез со стратегией государства или пожеланиями большинства. Во-вторых, фонды обеспечивают перераспределение средств от богатых к бедным, от обеспеченных — нуждающимся. Это распределение подобно фискальному, как при использовании прогрессивной шкалы налогообложения. В-третьих, фонды являются важным посредником в производстве общественных благ. В этом смысле фонды могут дополнять государственное финансирование

общественных благ или полностью подменять его. Традиционно ввиду экономии средств фонды стремятся именно дополнять государственное финансирование. Наконец, фонды — это один из основных «агентов» социальных изменений, социальных инноваций.

В связи с этим фонды обладают большей свободой, могут использовать нестандартные практики, поддерживать новые, прорывные идеи, рисковать, распределяя посевное финансирование, в стремлении много заработать.

Однако отношения фондов и власти в США нельзя назвать традиционно теплыми, отметил Стефан Топлер. Сто лет назад, когда создавались первые крупные фонды, отношение к ним было скорее неприязненным и подозрительным. Так, Джон Рокфеллер хотел создать университет в Вашингтоне. Конгресс США испугался, что таким образом Рокфеллер собирается оказывать давление на политиков и менять обществен-



Ирина Краснополянская

ное мнение, и потому запретили выдачу лицензии на ведение образовательной деятельности. Тогда в 1913 году Рокфеллер создал свой фонд в Нью-Йорке, последовав примеру Эндрю Карнеги (1911 год). В 1915 году, а также в 1950-х и 1960-х Конгресс неоднократно санкционировал проверки в отношении этих фондов, ужесточал законодательство и требования к деятельности фондов.

Однако с тех пор многое изменилось, и благотворительные фонды и власть начали искать пути сотрудничества для совместного решения различных социальных задач. Так, фонды могут развивать и инвестировать в пилотные соцпроекты в сотрудничестве с государством, совместно финансировать программы, помогать получателям государственных грантов в реализации их задач, обеспечивать площадки для взаимодействия власти и независимых экспертов, обучать широкую общественность и чиновников, проводить оценку и финансировать исследования в области государственной политики. Рост заинтересованности власти в сотрудничестве с фондами обусловлен также тем, что фонды незави-

симы, политически нейтральны, менее бюрократизированы, более гибки, чем власть, имеют больше возможностей рисковать, реализуя новые проекты.

Фонды способны помогать государству в формировании госполитики, в распространении лучшего опыта в этой сфере, способствуют привлечению средств негосударственных доноров к решению государственных задач.

Заметив, что исследователи и практики до сих пор не сошлись во мнении, по какой модели должны строиться отношения фондов и власти, Стефан Топлер привел в пример три новейших кейса подобного успешного сотрудничества в США.



Выбрав правильную модель работы с благотворительными фондами, государство может стать важным катализатором частной благотворительности.

ОФИСЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С ФОНДАМИ (LIAISON OFFICES)

В 2003 году в Мичигане на уровне правительства появился первый в своем роде Офис взаимодействия с фондами (OFL). Задача для Офиса ставилась просто: способствовать партнерству государства и фондов, выступая в роли «брокера». Инициатива создания Офиса принадлежала ведущим грантодающим организаци-



Сара Буссе Спенсер

ям штата. Фонды финансировали 90% затрат Офиса, а правительство предоставило помещения и необходимую поддержку в натуральной форме. Руководителем Офиса был назначен человек, имеющий опыт работы в правительстве и в фондах. При этом, несмотря на то, что Офис находился в помещениях исполнительных органов власти, он не считался государственным агентством или органом. Это позволяло сохранить баланс между способностью представлять сообщество благотворительных фондов и необходимостью снабжать объективными сведениями представителей власти.

Когда представители власти или фондов приходили в Офис с идеей нового проекта, то Офис помогал им в поиске контрагентов, партнеров и частных доноров. В результате удалось реализовать ряд программ в дошкольном и среднем образовании, здравоохранении, по развитию рабочей силы. Представители власти признали эффективность подобной модели взаимодействия.

Основная трудность работы Офиса заключалась в том, чтобы убедить власть и фонды в своей независимости. В дальнейшем

идея офисов взаимодействия с фондами была подхвачена восемнадцатью правительствами местного и регионального уровня. Более того, практика создания межведомственных офисов взаимодействия с фондами была использована Министерством образования и Министерством жилья и регионального развития, Федеральным агентством по управлению чрезвычайными ситуациями и Министерством сельского хозяйства США.

ФОНД СОЦИАЛЬНЫХ ИННОВАЦИЙ (SOCIAL INNOVATION FUND)

Фонд появился в 2009 году и является одной из ключевых инициатив администрации президента Обамы. Задача фонда — способствовать межсекторному взаимодействию и использованию предпринимательских подходов. В рамках инициативы Белый дом распределил денежные ресурсы траншами по 5–10 миллионов долларов между небольшим числом грантодающих организаций (грантовые операторы). Эти средства должны были использоваться грантовыми операторами для распределения грантов между НКО-поставщиками услуг — на реализацию программ в области общественного здравоохранения, помощи молодежи, для создания экономических возможностей.

Эффективность модели состоит в требовании как к грантовым операторам, так и к НКО-получателям грантов привлекать финансирование в пропорции 1:1. В результате с момента основания Фонд социальных инноваций получил от федерального прави-

тельства 177 миллионов долларов и способствовал привлечению 423 миллионов долларов средств софинансирования, обеспеченных 20 грантовыми операторами и 217 НКО-получателями грантов. Модель Фонда социальных инноваций позволила благотворительным фондам впервые почувствовать себя не просто грантодателями, но и грантополучателями.

ФОНД ИНВЕСТИЦИЙ В ИННОВАЦИИ (INVESTMENT IN INNOVATION FUND ИЛИ "I-3")

Фонд «i-3» — вторая инициатива администрации президента Обамы, которая реализуется Министерством образования США и нацелена на поддержку и распространение успешных практик работы школьных округов. На поддержку было выделено 650 миллионов долларов. Для получения гранта бенефициар должен привлечь средства из негосударственных источников в объеме, при котором государственный грант составил бы 20% итоговой суммы. Средства софинансирования должны поступать преимущественно от крупных фондов. Поскольку программа появилась в период, когда многие фонды ввиду кризиса стали сокращать свои расходы на образование, то она была крайне актуальна. Ряд крупнейших заинтересованных фондов, в частности, участвовал в личных встречах с руководителем Министерства образования США с целью согласовать условия их участия. В результате на момент запуска программы в 2010 году 12 фондов пожертвовали на нужды программы дополнительные 500 миллионов долла-

ров. Фонд В.К. Келлога помогал малым фондам в сельской местности в подготовке заявок на участие в конкурсе, а Фонд Гейтса совместно с рядом других фондов создал интернет-сайт, позволяющий проводить регистрацию и публичное размещение всех заявок на получение средств.

Подобно древней китайской фabelе про то, как надо использовать осла, программа «i-3» часто становилась объектом критики. В начале, когда софинансирование требовалось для победы в конкурсе, получатели критиковали программу за то, что госфинансирование шло тем организациям, которые и так получали средства крупных фондов. Когда критерии конкурса изменились и софинансирование надо было привлекать уже после победы в конкурсе, то программу критиковали за то, что она не способствует привлечению частных средств и не стимулирует появление партнерств в секторе.



Государственное финансирование несомненно может способствовать созданию первых плодотворных контактов между НКО-бенефициарами и прочими донорами.

В действительности реализация программы способствовала тому, что почти все НКО-победители сумели в итоге привлечь средства крупных фондов, поддерживающих образовательные проекты.



Улла Папе

Однако сильные НКО с хорошими заявками, которые не прошли конкурс, не сумели привлечь средства крупных фондов-доноров.

Делая выводы из всех трех кейсов, доктор Топлер отметил, что существует множество других примеров успешного партнерства государства и благотворительных фондов. Плодотворность взаимодействия зависит от способности сторон услышать и понять друг друга, желания сотрудничать, а также способности преодолевать препятствия на пути развития двухсторонних отношений.

Во время дискуссии доцент факультета социологии Сара Спенсер отметила, что в приведенных примерах инициатором партнерств становилось государство, а не фонды. Докладчик согласился, что государство выступало инициатором в Фонде социальных инноваций и Фонде инвестиций в инновации. При этом в обоих случаях важна была личная позиция президента Обамы, который до избрания имел опыт работы в одном из фондов в Чикаго и, возможно, поэтому хотел распространить похожие успешные практики. Напротив, Офисы вза-

имодействия были инициированы фондами. Зачастую фонды начинают финансировать инновационный проект, он становится успешным и для расширения деятельности они ищут поддержку у государства. Однако инициатором наиболее крупных совместных проектов чаще все-таки выступает государство. Исключением являются проекты в области образования и редкие проекты, например, Фонда Рокфеллера, которые способны в корне поменять ландшафт сектора и представления о благотворительной деятельности.

Отвечая на вопрос одного из слушателей о том, какие формы государственно-частного партнерства в благотворительности можно порекомендовать для России, Стефан Топлер сказал, что затрудняется дать однозначный ответ, но упомянул практику использования грантовых операторов при организации конкурсных отборов НКО. «Возможны два варианта, — добавил доктор Топлер. — В первом — государство предоставляет деньги НКО и требует привлекать софинансирование от частных доноров, в том числе фондов, либо напрямую предлагает фондам выбрать и поддержать бенефициаров. Во втором варианте гранты распределяют сами фонды, а государство определяет приоритетные направления финансирования».

Стоит отметить, что схожие практики работы власти с НКО уже используются в России (гранты Президента РФ и субсидии Минэкономразвития России). При этом Стефан Топлер отмечает, что «конечным результатом господдержки фондов и НКО должно

стать привлечение частных средств в благотворительность». По мнению исследователя, этому могут способствовать гранты.

Говоря о долгосрочных партнерствах на основе взаимодействия между фондами, государством и бизнесом, доктор Топлер отметил, что одна из проблем демократии состоит в том, что каждая новая администрация может быть не согласна с программами и стратегиями предыдущей. В США власть избирают каждые четыре года, как следствие многие инициативы не переживают смену политического руководства.



Марина Чернышева

Отвечая на вопрос ведущего научного сотрудника Международной лаборатории исследований некоммерческого сектора НИУ ВШЭ Владимира Беневоленского, Стефан Топлер отметил, что партнерство фондов и государства не является феноменом последних 5–7 лет, однако, именно в последние годы наличие этого феномена стали признавать, изучать и пытаться его использовать в решении социальных задач. А на

вопрос референта Министерства экономического развития РФ Сергея Ефремова о том, вытесняют ли государственные средства, направляемые в НКО и фонды, поступления частных доноров, доктор Топлер сказал, что это действительно крайне важная проблема, свойственная некоммерческому сектору, однако, в упомянутых кейсах ее удастся избежать ввиду требований государства привлекать средства софинансирования. Таким образом, происходит скорее сочетание средств государства и доноров. Более того, финансирование со стороны государства

служит подтверждением того, что фонды делают все правильно. Это облегчает поиск средств частного финансирования.

Стефан Топлер ответил и на ряд вопросов, не касающихся напрямую темы выступления. В частности, выяснилось, что американская система учета НКО далека от идеала и из-за недостатка человеческих и финансовых ресурсов органам власти не всегда удается фиксировать ликвидацию тех или иных НКО. По этой причине статистические сведения о секторе НКО США, которыми мы располагаем, во

многом можно считать оценочными, заметил докладчик.

По мнению Владимира Беневоленского, который вел семинар, многое из сказанного Стефаном Топлером об отношениях власти и сектора НКО, можно наблюдать и в российской практике. Центр исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ уделяет особое внимание этим вопросам в Мониторинге состояния гражданского общества, поскольку само по себе партнерство фондов и власти может считаться социальной инновацией. 📌

Основатель соцсети Facebook Марк Цукерберг и гендиректор Microsoft Сатя Наделла облились ледяной водой в рамках благотворительной кампании ALS Ice Bucket Challenge. Подтверждающие это видеоролики размещены на видеохостинге YouTube и на Facebook-странице Цукерберга.

Цель благотворительного флешмоба — повысить осведомленность о заболевании центральной нервной системы под названием боковой амиотрофический склероз (ALS). Знаменитости, которые хотят поддержать кампанию Ice Bucket Challenge («Испытание ведром ледяной воды»), должны вылить на себя ведро холодной воды и разместить запись в Сети. После этого они могут бросить вызов своим друзьям или коллегам — если те не выполнят задание в течение 24 часов, они обязаны сделать пожертвование в пользу фонда ALS Association, который является инициатором кампании.

По словам Цукерберга, ему бросил вызов губернатор штата Нью-Джерси Крис Кристи. «Было очень холодно», — говорит глава Facebook в завершении своего ролика, передавая эстафету основателю Microsoft Биллу Гейтсу, операционному директору Facebook Шерил Сандберг и главе видеохостинга Netflix Риду Хастингсу, причем предложив им как облиться водой, так и сделать пожертвование.

Видео обливания гендиректора Microsoft Сатии Наделлы размещено в YouTube-аккаунте компании и уже собрало свыше 35 тысяч просмотров. В конце ролика Наделла бросает аналогичный вызов гендиректору Google Ларри Пейджу и главе Amazon Джеффу Безосу.

Обливание ледяной водой уже выдержали вице-президент Apple по маркетингу Фил Шиллер, певец Джастин Тимберлейк, актер Микки Рурк и другие известные личности. Всемирная кампания стремительно набрала обороты, и по данным ALS Association, на конец августа помогла привлечь пожертвования в размере 90,5 млн долларов.

Среди обитателей Кремниевой долины достаточно много филантропов. К примеру, как Цукерберг, так и Гейтс являются членами инициативы The Giving Pledge, подразумевающей, что бизнесмены обязаны потратить хотя бы половину состояния на благотворительные цели. Кроме того, Гейтс вместе с женой Мелиндой управляют благотворительным фондом Bill & Melinda Gates Foundation.

По данным сайта <http://lenta.ru/>

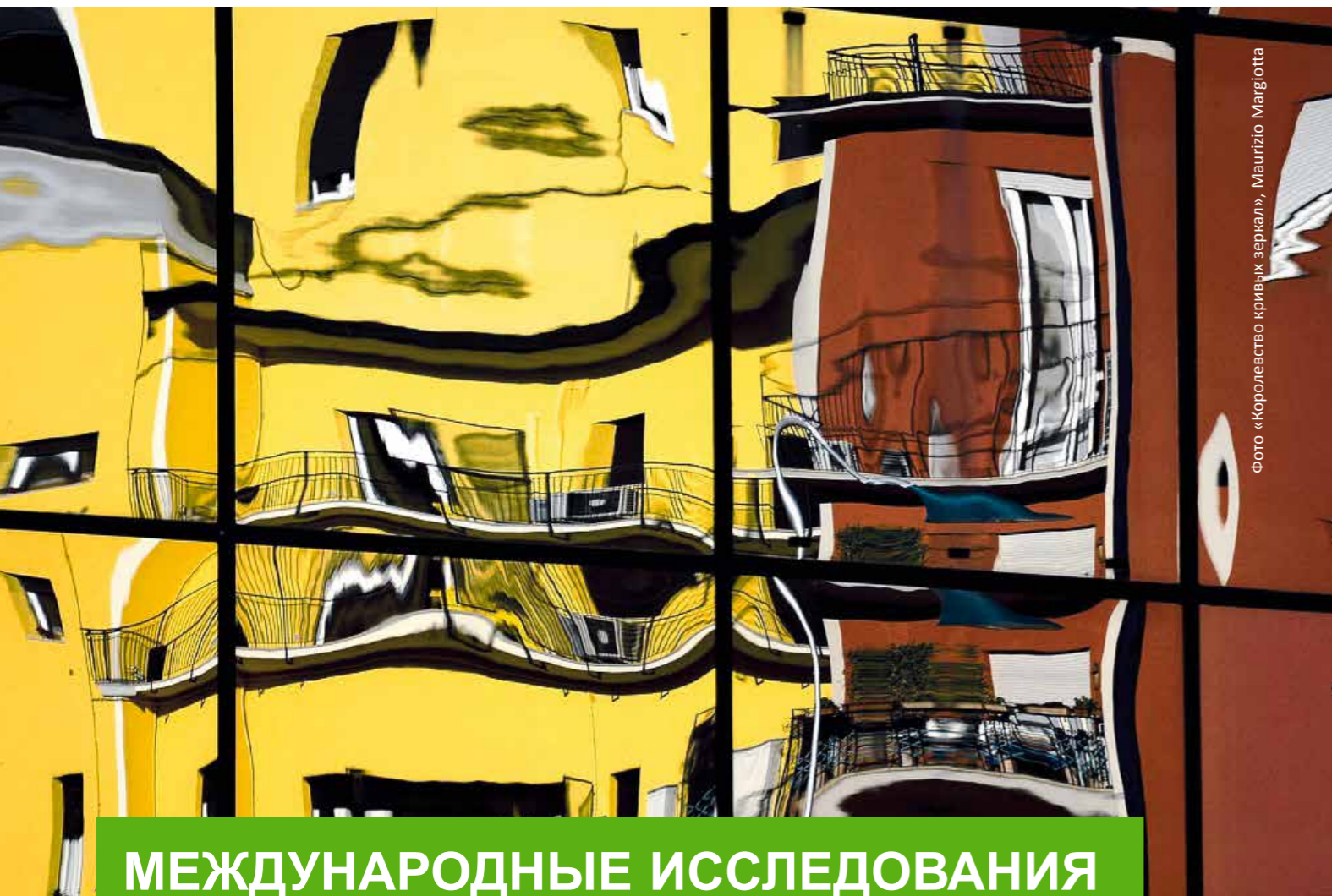


фото «Корольство кривых зеркал», Maurizio Magliotta

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕНЕЖНЫХ ПОЖЕРТВОВАНИЙ: НЕ ВСЕ ТАК ОДНОЗНАЧНО

При том, что культура денежных пожертвований издавна укоренена в гражданских практиках США и стран Западной Европы, сегодня происходит бурный рост новых технологий благотворительности, связанных с развитием информационных технологий. Масштабные лонгитюдные эмпирические исследования позволяют обнаружить новые данные, свидетельствующие о сложном и неоднозначном воздействии таких общеизвестных «драйверов» благотворительности, как религиозная принадлежность, высокий уровень дохода или образования.

При том, что культура денежных пожертвований издавна укоренена в гражданских практиках США и стран Западной Европы, сегодня происходит бурный рост новых технологий благотворительности, связанных с развитием информационных технологий. Масштабные лонгитюдные эмпирические исследования позволяют обнаружить новые данные, свидетельствующие о сложном и неоднозначном воздействии таких общеизвестных «драйверов» благотворительности, как религиозная принадлежность, высокий уровень дохода или образования.

В последнее время становится заметен и поколенческий сдвиг среди активных участников благотворительности. Отношение нового поколения лидеров мирового бизнеса к благотворительности отличает их от предшественников. Такие люди, как Рокфеллер, Карнеги, Форд, Баффет, в начале приобретали огромный капитал, а затем жертвовали некоторую часть его на благотворительность. Новое поколение бизнесменов, таких как Марк Цукерберг, начинают активное участие в благотворительности гораздо раньше и хотят увидеть, каким обра-

зом они смогут изменить мир в лучшую сторону.

Большая часть эмпирических исследований, рассматривающих проблемы денежной благотворительности и конкретных социодемографических детерминант, способствующих ее развитию, проводились в Канаде, США, Нидерландах и Великобритании, что вполне соответствует положению этих стран в мировых рейтингах благотворительности: Канада — 3 место, США — 5 место, Нидерланды — 6 место, Великобритания — 8 место (Charities Aid Foundation. Мировой рейтинг благотворительности, 2012).

В США объем благотворительных пожертвований в 2013 г. подскочил на 13% и достиг рекордного значения в 416,5 миллиарда долларов. При этом, как и в предыдущие годы, преобладали частные пожертвования (72%). В Великобритании участие в благотворительных пожертвованиях традиционно остается высоким. В 2011–2012 гг. в них участвовало более половины взрослого населения страны. В то же время последние социологические исследования благотворительных пожертвований среди канадцев,



Автор:
Наталья ИВАНОВА

старший научный сотрудник Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ, кандидат филологических наук



“

Сейчас, когда новое поколение молодых людей достигает богатства благодаря успехам своих компаний, для многих из нас открывается прекрасная возможность начать заниматься благотворительностью на более раннем жизненном этапе и видеть результат своей благотворительности

Марк ЦУКЕРБЕРГ,
американский программист
и предприниматель
в области интернет-технологий

традиционно лидирующих в мировом рейтинге благотворительности, обнаружили неожиданные тенденции, тревожащие ученых. По данным национального статистического агентства Канады 2012 года число людей, совершающих благотворительные пожертвования, стабильно снижается с 30% в начале 90-х годов прошлого века до рекордного минимума в 22,4% в 2012 г. Эта тенденция свидетельствует о начинающемся сокращении социальной базы частных пожертвований на фоне общего роста населения и возрастания нужд благотворительных организаций, занятых решением социальных проблем. Эксперты бьют тревогу: предлагаются новые меры по налоговому стимулированию частных пожертвований, подчеркивается актуальность применения благотворительными организациями инновационных, высокотехнологичных, маркетинговых подходов к сбору пожертвований.

Исследователи часто задаются вопросом, кто более склонен делать благотворительные пожертвования — женщины или мужчины. Однако серьезных различий здесь не обнаруживается. Психологи отмечают, что в

силу устоявшихся социальных норм, поощряющих женщин к так называемому «помогающему» поведению в семье, женщины более предрасположены к благотворительности, их мотивация к совершению поступков, продиктованных альтруизмом, сильнее. В то же время данные американских социологических опросов показывают, что более сильная мотивация женщин к альтруистическому поведению на практике не означает их заметного перевеса по сравнению с мужчинами среди тех, кто совершает благотворительные пожертвования и занимается волонтерской деятельностью. В целом же, при отсутствии ярко выраженных различий, обусловленных гендерной принадлежностью жертвователей, можно с большей долей определенности говорить лишь о том, что женщины чаще делают пожертвования относительно небольшого размера, но при этом в пользу большего числа организаций, чем мужчины.

Интересно, что как только в социологических опросах в сочетании с гендерными различиями начинала фигурировать такая переменная как **возраст** респондентов, ситуация



существенно менялась. Последние исследования Института женской благотворительности в Центре филантропии Индианского университета сопоставляли частоту и объем денежных пожертвований среди мужчин и женщин возрастных когорт 55 лет и старше, 60 лет и старше, 65 лет и старше. Несмотря на более низкие в целом доходы женщин и следовательно, более низкий уровень благосостояния в пенсионном возрасте, а также сравнительно большую продолжительность жизни женщин — факторы, которые, казалось бы, должны сдерживать участие в денежных пожертвованиях, абсолютно во всех указанных возрастных когортах женщины на 89% жертвуют больше мужчин того же возраста. Более того, среди 25% женщин старших возрастных категорий с наиболее высоким постоянным доходом размер благотворитель-

ных пожертвований обнаруживал резкий рост порядка 156%, т.е. в 1,5 раза превышавший объем пожертвований, сделанный мужчинами того же возраста. Говорит Дебра Мэш, директор Института женской благотворительности: «Наши исследования показывают, что поведение женщин в большей степени носит альтруистический характер, а их участие в благотворительности чаще мотивировано желанием изменить жизнь людей к лучшему. Кроме того, активные социальные сети женщин связывают их с теми, кто нуждается в помощи и предоставляют широкие возможности участвовать в пожертвованиях» (об этом интересном исследовании можно прочесть в статье «Boomer Women Give More to Charity, New Study Finds» на сайте www.philanthropy.iupui.edu). Исследование, проведенное в Великобритании фондом Charities Aid

Foundation в 2011–2012 гг., подтверждало эти выводы, показав, что британские женщины в возрасте 45–65 лет представляют собой социально-демографическую группу, наиболее активно вовлеченную в практики благотворительного пожертвования (67%).

Частотность и объем пожертвований повышаются с ростом образовательного уровня респондентов. Как полагают психологи, это связано с тем, что образование способствует более полному осознанию нужд общества и активной самореализации личности. Однако в рамках этой общей тенденции зарубежные исследования обнаруживают целый ряд интересных эмпирических данных, свидетельствующих о более тонко нюансированных различиях на фоне общей положительной корреляции между ростом образования и вовлеченностью в пожертвования. В частности,



К сведению

Дэвид Хортон СМИТ,

основатель первой междисциплинарной международной ассоциации исследователей гражданского общества и некоммерческого сектора ARNOVA, почетный профессор социологии Бостонского колледжа (Массачусетс, США).

С 2013 года сотрудничает с Центром изучения гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ в проведении инновационного социологического обследования мотивации вовлеченности взрослого населения Российской Федерации в добровольческий труд.



эти данные говорят о том, что далеко не все виды образования однозначно способствуют повышению благотворительной активности.

Так, сравнительное исследование благотворительности американцев в различных штатах США выявило, что увеличение размера денежных пожертвований в ряде штатов связано не столько с более высокой численностью выпускников высшей школы, сколько с более высоким процентом людей, имеющих магистерскую и докторскую степень. Увеличение обладателей дипломов магистра или доктора наук на 1% давало увеличение индивидуальных денежных пожертвований по штату примерно на 30 долларов.

Специализация в той или иной области, а значит, и определенные образовательные программы, как оказывается, также могут оказать влияние на благотворительную активность. По данным нидерландских ученых, выпускники университетов, специализирующиеся в общественных науках, социальной работе, сельском хозяйстве склонны жертвовать больше, чем выпускники других специальностей.

Род занятий также может способствовать участию в денежных пожертвованиях. Психологи полагают, что занимаясь благотворительностью, человек словно хочет сказать другим: смотрите, меня заботят судьбы окружающих, и у меня есть деньги. Отсюда следует, что руководители, управленцы, и в целом те, кто принадлежит к высокооплачиваемым профессиям, будут более склонны к участию в благотворительности. Такой вывод подтверждается данными эмпирических исследований.

Уровень дохода также обнаруживает ожидаемую положительную корреляцию с возрастающим участием в

благотворительности, в особенности в США. Группы населения с более высоким доходом жертвуют более значительные суммы и более часто. Так, по данным американских ученых, рост личного дохода в среднем на 10% в ряде штатов приводил к 8-процентному росту пожертвований. Но и здесь связь между уровнем личных пожертвований и более высокого дохода не является однозначной. Так, американские исследования показывают, что увеличение так называемого «дохода на усмотрение» (той части дохода, которая остается после удовлетворения первоочередных потребностей и может тратиться на любые цели) вовсе не обязательно приводит к увеличению размера пожертвований. Например, вводя в число переменных такой фактор, как регулярность дохода, американские исследователи установили, что нерегулярный, пусть даже и высокий, доход негативно сказывается на участии в благотворительных пожертвованиях. Такая переменная, как источник дохода, также имеет значение для прогнозирования участия людей в благотворительности: люди более охотно отдают на благотворительность деньги, источником которых является обычная зарплата, чем процент на ценные бумаги, прибыль от продажи активов или пенсия.

Религиозная принадлежность, как подтверждается многочисленными эмпирическими исследованиями, является одним из важнейших факторов, способствующих активной благотворительной деятельности. Церкви и другие религиозные организации продолжают оставаться крупнейшими адресатами благотворительности. В 2012 году они получили 32% денежных пожертвований, самую большую долю от общего числа всех пожертвований в Соединенных Штатах. Одна-

ко и здесь, вводя дополнительные характеристики в рамках данной переменной, исследователи получают данные, свидетельствующие о различиях в соотношении роста денежных пожертвований и религиозной принадлежности. В большинстве исследований показано, что частое и регулярное посещение богослужений верующими напрямую обуславливает увеличение благотворительных пожертвований. В то же время принадлежность далеко не к любому вероисповеданию служит гарантией активизации пожертвований. В исследованиях, проведенных в США, Канаде и Нидерландах, показано, что протестанты более склонны делать пожертвования, чем католики. Так, в Америке более значительная доля протестантов в населении штата соответствует более

высокому уровню пожертвований в целом. Даже однопроцентный прирост протестантов дает увеличение среднего размера пожертвований примерно на 6 долларов. И напротив, такой же прирост приверженцев католической церкви в других штатах ведет к снижению среднего размера пожертвований примерно на 5 долларов. В среднем уровень пожертвований католиков составляет от половины до одной трети пожертвований, осуществляемых протестантами.

Многие исследователи подчеркивают сложный синергетический эффект воздействия целого комплекса переменных (например, возраста, пола, профессии и дохода) на предрасположенность и реальное участие людей в денежных пожертвованиях. Высказывается мнение о необходимости изучения

не только социодемографических детерминант благотворительности, но и психологических условий, ситуаций и механизмов, которые благоприятствуют вовлечению людей в благотворительность. Отсюда настоятельная необходимость дальнейших междисциплинарных исследований феномена благотворительности с позиций поведенческой экономики, маркетинга, социологии и социальной психологии.

Сегодня по-прежнему актуальна позиция одного из ведущих исследователей в области третьего сектора Дэвида Хортона Смита, высказанная им почти сорок лет назад: «Исследователи, занятые изучением благотворительной деятельности, должны целенаправленно стремиться к поиску междисциплинарных данных».

Администрация мэра Нью-Йорка Майка Блумберга согласилась выплатить 15 млн долл. 22 тысячам городских попрошаек в связи с нарушением их конституционного права — попрошайничать на городских улицах и в городском транспорте. Получатели компенсации — большей частью бездомные, которые были арестованы в связи с нарушением местного закона о попрошайничестве. Закон против попрошайничества был принят легислатурой штата в 1964 году. Его поддерживало подавляющее большинство ньюйоркцев. Но через 20 лет суды штата и федеральный суд поочередно признали закон антиконституционным.

Адвокат Кетрин Розенфельд, представлявшая арестованных, говорит: «Тысячи горожан были поставлены перед необходимостью защищать себя в суде, а в некоторых случаях сидеть в тюрьме по обвинению в том типе поведения, который является совершенно законным». Тысячи арестованных признавали себя виновными, не зная о своих правах. Признание вины грозило им в неполучении субсидируемого жилья или работы. Некоторых арестовывали вторично за то, что они не являлись на слушания своих дел. Представитель юридического отдела городской администрации Рэйчел Селигман признает, что преследования горожан, обвиненных в попрошайничестве, вели к перегрузке судебной системы города. Договоренность будет способствовать оздоровлению этой ситуации.

В апреле 2010 года федеральный судья Шайра Шейндлин заявила, что город умышленно игнорирует суд, продолжая выписывать штрафы за попрошайничество на основании законов, которые были давно отменены. Заявки на получение компенсации начнут рассылать через три месяца, а денежные компенсации начнут выдавать участникам коллективного иска к концу года. Суммы компенсаций будут колебаться от одной до десяти тысяч долларов. Адвокаты признают, что далеко не все бездомные узнают о том, какая удача им улыбнулась.

Те, кто был арестован в середине 80-х, будут получать меньше, больше получают те, кто был арестован после 90-х. Восемь истцов получают по 25 тысяч долларов, за вклад в ведение группового иска, поданного в 2005 году. Юридические компании, представлявшие интересы попрошаек, получают 3,5 млн долларов.

По данным сайта www.runyweb.com

Хрупкая бабочка является символом нашего фонда. Как известно, взмах ее крыльев на севере может породить бурю на экваторе. Подобно этому даже самое маленькое доброе дело может стать очень и очень важным. Конечно, весь мир нам не изменить, но мы в состоянии сделать его хоть чуточку лучше, хотя бы малую его часть, оказывая материальную или моральную поддержку нуждающимся. Долг каждого человека — делиться с ближним своими благами.

Оксана Федорова

«Благотворительность — это не только помощь, это еще и забота о своей душе»

Так считает обладательница титула «Мисс Вселенная 2002», Посол доброй воли ЮНИСЕФ Оксана Федорова, которая в 2009 году учредила благотворительный фонд «Спешите делать добро!». Название фонда — это призыв ко всем неравнодушным людям. Символом фонда стала бабочка, летящая к свету душевного тепла и добра.

На вопросы о денежных пожертвованиях россиян специально для Бюллетеня Центра исследований гражданского общества и некоммерческого сектора НИУ ВШЭ отвечает президент благотворительного фонда «Спешите делать добро» Оксана Федорова

- Скажите, пожалуйста, какова структура пожертвований фонда: среди них преобладают пожертвования состоятельных меценатов, крупных бизнес-корпораций или простых неравнодушных людей?
- Бюджет фонда на 100% состоит из добровольных взносов и благотворительных пожертвований. Конечно, самые крупные суммы поступают от организаций, порядка 70–75% и состоятельных меценатов (зачастую анонимно) — 12–15%. Участие Учредителей в финансировании составляет 5–10% от общей суммы поступлений. Простые люди тоже присылают пожертвования, особенно на лечение детей, за что мы им очень благодарны.
- Как Вы считаете, достаточно ли только информации на сайте для того, чтобы возникло желание сделать пожертвование? Много ли

- средств накапливается от неизвестных фонду жертвователей?
- На сегодняшний день информации на сайте достаточно для того, чтобы ознакомиться с деятельностью фонда и узнать, как можно оказать помощь. Иногда поступают средства и от неизвестных жертвователей, но это незначительные суммы. В основном же приходят люди нам известные, с которыми мы пересекались в работе или на различных мероприятиях.
- Фонд был учрежден в 2009 году. Как с тех пор изменились условия работы в этой сфере, возрос ли поток денежных пожертвований?
- В начале деятельности фонд существовал в основном на мои личные пожертвования. Постепенно мы стали искать новые пути пополнения средств. Это и благотворительные аукционы, и совместные с другими фондами меро-

С первого дня работы фонда его проекты направлены на помощь людям в решении сложных проблем, касающихся здоровья, образования, воспитания детей. Цель фонда — постараться всем вместе, чтобы российские семьи жили в достатке и любви. Чтобы дети, оставшиеся без попечения родителей, чувствовали заботу и внимание общества, получали поддержку в учебе, творческом развитии, в подготовке к будущей профессии. Чтобы мальчики, повзрослев, стали крепкой опорой для своей семьи и страны. Чтобы девочки понимали, что они — будущие мамы, что нужно оберегать свое здоровье, нужно учиться строить правильные отношения в семье, быть настоящей хранительницей домашнего очага. Именно на это направлены программы фонда.

О всех своих акциях фонд подробно рассказывает на своем сайте www.fedorovafond.ru

В июле 2014 года фонд при финансовой поддержке банка «Хованский» отправил на летний отдых в Крым детей из многодетных и малоимущих семей. Почти 70 детей из малоимущих и многодетных семей Москвы и Подмосковья провели 17 незабываемых дней на берегу Черного моря в Крыму, в православном семейном лагере.

Вы хотите помочь? Добровольный благотворительный взнос можно перечислить по реквизитам, указанным на сайте, там же можно найти и проект Договора об оказании благотворительной помощи.

- приятия и акции. Конечно, денежный поток постепенно возрастает, особенно это было заметно в 2013 году, когда поступления выросли на 83% (по сравнению с 2012 годом). Мы постоянно совершенствуемся, ищем новые формы работы, продумываем новые проекты, налаживаем новые контакты и связи. Мой фонд частный, молодой и, к сожалению, не имеет пока крупных спонсоров, хотя, и на сегодняшний день есть люди, готовые вкладывать средства в благотворительность, в большие долгосрочные проекты.
- Как Вы считаете, Вашему фонду доверяют люди и почему?
- Я считаю, что мы заслужили доверие наших сограждан своей открытостью, отзывчивостью и стремлением сделать добро каждому конкретному человеку, обратившемуся к нам за помощью. К сожалению, мы не в силах помочь всем нуждающимся. Но мы стараемся!



«Наш фонд возник не с нуля. Его первыми сотрудниками стали те, кто много лет в качестве волонтеров помогал врачам лечить детей, а детям лечиться. Когда-то понятия «жалость, милосердие, доброта» считались проявлениями слабости и говорить о них вслух было не принято. Конечно, всегда были люди, которые помогали своим близким и друзьям, но благотворительности как движения — многочисленного и направленного на помощь совсем незнакомым людям, попавшим в беду, — такой благотворительности не было», — так представляют фонд его учредители на сайте www.podari-zhizn.ru. — Сначала у нашего фонда была одна задача — помочь тяжелобольным детям. Очень скоро мы поняли, что помогать им можно по-разному: покупая лекарства, развивая безвозмездное донорство и волонтерское движение, оплачивая поиск и активацию неродственных доноров костного мозга, обеспечивая детям реабилитацию и паллиативную помощь...»

Так в фонде появились разные направления деятельности, которых сейчас много. Каждое из этих направлений очень важно для подопечных фонда и требует отдельного бюджета и часто отдельного координатора. Эти направления называются Проектами фонда. Обычно на пожертвования благотворителей фонд покупает лекарства или медицинское оборудование сразу на больницу или отделение. И тогда эти лекарства получают все пациенты клиники, которым оно назначается, а оборудование используется для лечения всех детей, которым оно необходимо. Но бывают и ситуации, когда оказывается адресная помощь конкретному пациенту.

Как помочь? Вы можете перечислить деньги на счет фонда «Подари жизнь». В назначении платежа необходимо указать, что это благотворительное пожертвование на любой из проектов фонда, который вы выберете. Если в документе не будет слов «благотворительное пожертвование», то фонд обязан будет выплатить государству налог на прибыль из тех денег, что вы перечислили.

Вы можете оформить первую платежную банковскую карту Сбербанка России с благотворительной программой VISA Gold «Подари жизнь» или VISA CLASSIC «Подари жизнь» в любом отделении Сбербанка. Расплачивайтесь картой как можно чаще, ведь Сбербанк России перечисляет в фонд «Подари жизнь» пожертвование за счет своих доходов в размере: 50% платы за первый год обслуживания карты; 0,3% от сумм Ваших покупок. Сбербанк России перечисляет в фонд «Подари жизнь» пожертвование со счета Вашей карты в размере 0,3% от сумм Ваших покупок.

Как это работает? Допустим, Вы совершаете покупку на 1000 рублей и оплачиваете ее картой VISA «Подари жизнь». С Вашего счета в пользу Фонда «Подари жизнь» снимается 3 рубля, а еще 3 рубля добавляет Сбербанк России. Много это или мало? Например, оплачивая каждый месяц покупки на 2500 рублей благотворительной банковской картой, Вы лично жертвуете 90 рублей в год, а на счет фонда благодаря вам и Сбербанку России перечисляется 180 рублей в год. Таким образом, общими усилиями 50 000 человек, при средней сумме покупок



«Подари жизнь» — благотворительный фонд помощи детям с онкогематологическими и иными тяжелыми заболеваниями. Учрежден 26 ноября 2006 года актрисами Диной Корзун и Чулпан Хаматовой. У фонда нет филиалов, отделений и представителей в регионах России. Есть партнерский фонд, зарегистрированный в Лондоне — Gift of Life. Фонд входит в состав некоммерческого партнерства столичных благотворительных организаций — Благотворительное собрание «Все вместе».

2500 рублей в месяц, за год помогут собрать средства на лечение детей в размере 34 000 000 рублей! Но самый простой способ — отправить смс-сообщение с указанием суммы от 10 до 15 000 руб. на номер 6162. Отчеты о ежемесячных поступлениях денежных средств фонда находятся в открытом доступе на сайте фонда. Любой жертвователь может получить подробный отчет с платежными документами, обратившись в фонд по электронной почте info@podari-zhizn.ru.

В 2014 году дети уже получили от жертвователей 659 088 789 руб., и каждый день эта сумма увеличивается, за июль — 118 827 398 руб. Чтобы оптимизировать свою работу, Фонд интересуется, кто и как осуществляет пожертвования.

Согласно опросу, проведенному Группой фонда В Контакте, большинство благотворителей переводит денежные пожертвования онлайн — так ответило 195 человек (30,19% от числа опрошенных), на втором месте — выплаты с помощью мобильного телефона (176 человек / 27,24%) (см. рис.1).



Рис. 1. Распределение ответов на вопрос «Какой способ денежных пожертвований в фонд «Подари жизнь» выбрали Вы?»



«Наша миссия — сделать так, чтобы в жизни каждого ребенка было то, что абсолютно необходимо для полноценного, счастливого детства: любящая семья и безопасное развивающее игровое пространство».

Наталья Водянова

Поддержать фонд можно, отправив слово «Каждый» пробел «сумма пожертвования» цифрами на номер 7715, например, «Каждый 100». Также можно зайти на сайт www.nakedheart.org, кликнуть по кнопке «Помочь» и внести сумму для снятия с карточки.

Год от года суммы, проходящие через фонд, разнятся. В 2012 г., например, фонд передал на социальные проекты около 160 млн руб., а в 2011 г. — 49 млн руб. Все зависит от того, сколько средств удастся привлечь. За все годы существования фонда общая сумма, вложенная в благотворительные проекты, — более 16 млн евро. Средства идут на две основные программы фонда — строительство игровых парков и программы поддержки семей, воспитывающих детей с нарушениями развития. Основная цель работы в рамках этой программы — остановить приток детей-инвалидов в детские дома и интернаты. Причем фонд финансирует не только собственные проекты фонда, такие как ежегодный международный форум для специалистов по детским нарушениям «Каждый ребенок достоин семьи», но и десятки других организаций. Среди них — Центр лечебной педагогики в Москве, «Перспективы» в Санкт-Петербурге, «Валеоцентр» в Туле, «Аистенок» в Екатеринбурге, около 20 проектов по проведению летних интeгративных лагерей для детей с инвалидностью и многие другие.

Фонд обнаженные сердца



Бюджет фонда на 100% состоит из благотворительных пожертвований. Поступают они самыми разными способами — через специально созданную страницу на сайте, на организованных нами мероприятиях, от компаний и частных лиц, которые верят в то, что делает фонд и просто хотят помочь. Довольно часто личные гонорары Натальи Водяновой идут напрямую в фонд, но большая часть — это конечно, пожертвования безразличных людей. По словам Натальи Водяновой, в России тем, кто делает пожертвования, не хватает налоговых льгот, благотворительным организациям — доверия со стороны общества и возможности получения средств от государства, и всем — четких правил игры. И главное — диалога и обмена наработками между некоммерческими благотворительными организациями и государственными службами, тесного сотрудничества. Именно это, по ее мнению, залог успеха всех социальных инициатив.

Цифры говорят о том, что российская благотворительность не дотягивает до мирового уровня. «У американской благотворительности длинная история. Поэтому на сегодняшний день, по данным Price Waterhouse Coopers, более 62% жителей США помогают благотворительному сектору и НКО. В России — около 20%. И там, и в Европе помогать другим — это не прерогатива богатых, а абсолютно нормальная практика для всех членов общества. И мне очень приятно, что и в России культура благотворительности развивается. Об этом говорит хотя бы тот факт, что подавляющее большинство пожертвований в «Обнаженные сердца» приходит от россиян», — считает Наталья Водянова.

По данным сайта www.nn.dk.ru

С 20 ноября 2013 года в Apple Store и Google Play доступно приложение для загрузки на все iOS- и Android-устройства, разработанное брендинговым агентством Fitch, на сайте donateasmile.nakedheart.org. Нужно просто ввести в поисковике слова «Поделись улыбкой», скачать приложение, сфотографировать свою улыбку, добавить местоположение на интерактивной карте и корпоративный спонсор «Инмарко» перечислит в фонд Натальи Водяновой 10 рублей за каждую улыбку, благодаря которым уже собрано 210 430 рублей.

Ранее Группа QIWI предлагала благотворительным фондам только подключение к платежному сервису: для того, чтобы совершить пожертвование, нужно зайти в раздел «Благотворительность» интерфейса QIWI Терминалов и выбрать любой фонд из списка. В апреле 2014 г. Группа QIWI объявила о новом формате сотрудничества: в интерфейсе QIWI Терминалов появились баннеры, информирующие о программах фондов и привлекающие внимание всех пользователей QIWI Терминалов к проблемам помощи нуждающимся. Кликнув на баннер, пользователь может перейти на микросайт с подробностями о целевом сборе средств и внести свой вклад.

Во 2-м квартале 2014 г. с помощью баннеров в интерфейсе QIWI Терминалов продвигались шесть акций пяти благотворительных организаций: БФ «Жизнь», Фонда Хабенского, организации «Детские деревни – SOS», фонда «Наследие Победы», Службы помощи «Милосердие». Сбор средств производился в целях лечения и реабилитации тяжелобольных детей, поддержки детей-сирот, благоустройства воинских захоронений, памятников и мемориалов героев ВОВ, оплаты сиделок для одиноких стариков и инвалидов.

По итогам 2 квартала 2014 г. общая сумма платежей, перечисленная через QIWI в адрес всех благотворительных фондов, подключенных к сервису (в настоящее время их более 90), составила 54,7 млн руб. Количество платежей превысило 168 тысяч – это на 10,5% больше, чем за тот же период прошлого года. Кроме реализации приема платежей в пользу фондов от населения, Группа QIWI предоставляет свои внутренние ресурсы для содействия благотворительным организациям. IT-эксперты компании планируют провести серию образовательных мастер-классов для воспитанников «Детских Дерев-



вен – SOS» на интересующие детей темы, что поможет им определиться с будущей профессией или просто расширить круг интересов. Сотрудники QIWI регулярно организуют сбор средств, вещей, медикаментов, подарков, принимают участие в благотворительных творческих и спортивных мероприятиях, организованных фондами-партнерами.

Как отметила Анна Стоклицкая, управляющий директор QIWI, «благотворительные программы, информация о которых размещается на баннерах в QIWI Терминалах, имеют совершенно разную целевую направленность – таким образом, мы стараемся привлечь внимание максимального количества россиян к идеям социальной поддержки. Мы рады, что QIWI Терминалы стали эффек-

тивным инструментом помощи нуждающимся. Но помимо этого мы как социально ответственная компания преследуем более глобальную цель – формирование культуры взаимопомощи в обществе, привычки помогать ближнему. Проанализировав первые результаты проекта, мы понимаем, что выбрали верный способ достижения этой цели, но еще больше работы нам предстоит. Помимо размещения информации о программной помощи в QIWI Терминалах, мы на постоянной основе организуем благотворительные акции внутри компании, среди сотрудников. Ведь мы не можем ожидать изменений в обществе, если в первую очередь не будем действовать сами».

По данным пресс-службы Группы QIWI

Агентство социальной информации сообщает о том, что Российский фонд помощи (Русфонд) запустил новый проект — Навигатор российских фандрайзинговых благотворительных фондов. С помощью навигатора можно найти благотворительный фонд, собирающий средства в помощь разным категориям нуждающихся, в регионе, в котором он работает, по его специализации (лечение больных детей, взрослых и др.) и финансовым показателям.

Русфонд.Навигатор основан на информационной базе сайта Министерства юстиции РФ. В 2013 году благотворительные организации впервые самостоятельно выставили на сайт министерства свои отчеты за 2012 год, где отразили четыре финансовых показателя: расходы средств из госбюджета всех уровней, средств от частных и юридических лиц РФ, зарубежных средств, а также средства от предпринимательства. Эксперты Русфонда обработали эти данные и представили их в навигаторе.

На настоящий момент справочник содержит информацию о 410 фандрайзинговых фондах, бюджеты которых хотя бы частично складываются из собираемых пожертвований. Это фонды, действующие в 57 регионах России, вместе они аккумулировали свыше 11,5 млрд рублей. Из них 33 фонда собрали в 2012 году по 50 и более млн рублей. Их доля в общем объеме сборов составила 80% (9,2 млрд рублей). Как отмечают специалисты Русфонда, этот показатель близок к статистике британской филантропии: там 6% организаций собирают 88% всех пожертвований.

Наибольшее число фандрайзинговых фондов, представивших свои отчеты за 2012 год, находятся в Москве (120), Санкт-Петербурге (27) и Московской области (19). В навигаторе зафиксировано 17 направлений деятельности — от социальной реабилитации (32%) до помощи гражданам других стран, оказавшихся в России в трудной жизненной ситуации (1%). При этом многие фонды заявляют о работе сразу по нескольким направле-

ниям, но большинство все же указывают социальную реабилитацию (32%), здравоохранение (30%), помощь сиротам, приемным семьям и профилактику сиротства (29%).

Навигатор предлагает фильтр для поиска фондов по направлениям деятельности, географии и результатам сборов-расходов за год. При запросе будет указано название фонда, его направление деятельности, вид оказываемой помощи, география деятельности, сумма собранных средств, программных и административно-управленческих расходов, способы привлечения средств, самооценка деятельности организации, дата ее регистрации, адрес и контакты.

Так, согласно данным навигатора, по сборам за 2012 год (свыше 50 млн рублей) в Москве лидирует некоммерческая организация — Благотворительный фонд «Московский дом милосердия». Сумма собранных средств составила 1 млрд 348 млн 997 тыс. рублей. При этом административно-управленческие расходы организации составили лишь 5 тыс. рублей.

В целом по Российской Федерации лидерство у Благотворительного фонда Святителя Василия Великого. Фонд в 2012 году собрал 1 млрд 179 млн 673 тыс. рублей, все средства были направлены на программную деятельность (строительство и реконструкция религиозных храмов; лечение детей с заболеваниями сердца; помощь семье, оказавшейся в трудной жизненной ситуации). Способы привлечения средств — продвижение в интернете, работа с компаниями.

На втором месте — Благотворительный фонд помощи тяжелобольным детям, сиротам и инвалидам «РУС-ФОНД» (960 млн 635 тыс. 948 рублей), использующий для привлечения средств СМИ, работу с компаниями, продвижение в интернете (сайт, соцсети, реклама), акции.

На третьем месте — Благотворительный фонд «Распределительный комитет «Джойнт», оказывающий помощь благотворительным организациям, занимающийся сохранением культуры еврейского народа, укреплением дружбы и согласия между народами, поддержкой детских дошкольных учреждений. Сборы фонда — 955 млн 956 тыс. рублей. Способы привлечения средств — ящики пожертвования, средства учредителя.

В первой пятерке представлены также Благотворительный фонд помощи детям с онкогематологическими и иными тяжелыми заболеваниями «Подари жизнь» (784 млн 592 тыс. 295 руб.) и Некоммерческая организация «Международный благотворительный фонд «Кронштадтский Морской собор во имя Святителя Николая Чудотворца» (597 млн 463 тыс. 979 руб.)

Настоящий момент на карте зарегистрировано 93 фонда, 14 из которых — фандрайзинговые. Совокупный бюджет 76-ти зарегистрированных на карте фондов (кто предоставил данные) в 2012 году составил 6,6 млрд рублей, из них на долю фандрайзинговых приходится более 2,2 млрд рублей.

По данным сайта www.asi.org.ru

Самый щедрый российский благотворитель в 2013 году

Совладелец «Металлоинвеста» и Mail.ru Group Алишер Усманов стал самым щедрым благотворителем среди российских бизнесменов в 2013 году, отдав на благотворительность 194 миллиона долларов, сообщает агентство Bloomberg.

Объем пожертвований Усманова в 2013 г. увеличился по сравнению с 2012 г. на 25,9%, что позволило бизнесмену возглавить тройку лидеров, опередив руководителя гума-

нитарного фонда «Поколение» и депутата Государственной думы Андрея Скоча, отдавшего 66 миллионов долларов, и владельца доли крупнейшего производителя золота Polyus Gold Сулеймана Керимова, пожертвовавшего 62 миллиона.

Агентство провело опрос 25 бизнесменов из России, 12 из которых согласились рассказать о своих расходах на благотворительность. Общая сумма пожертвований

бизнесменов в 2013 г. составила 548 миллионов долларов, что на 12% больше аналогичного показателя за 2012 г. Рейтинг 2012 г. возглавлял бизнесмен Роман Абрамович, потративший на благотворительность 111 миллионов долларов, за 2013 г. он отказался предоставить данные о пожертвованиях.

14 авг — РИА Новости <http://ria.ru/society/>

«Модернизация экономики и общества»

7–10 апреля 2015 года в Москве состоится XVI Апрельская Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка. Председателем Программного комитета конференции является научный руководитель НИУ ВШЭ профессор Е.Г. Ясин.

На пленарных заседаниях конференции и специальных круглых столах планируются выступления руководителей Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, представителей Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, руководителей крупнейших российских и иностранных компаний, ведущих зарубежных и российских ученых.

Специальные темы конференции:

- Институты и экономическое развитие.
- Реформы: причины успехов и неудач.
- Глобальный мир: интеграция или дезинтеграция?
- Спрос на право: факторы и движущие силы.

Специальным темам конференции будут посвящены пленарные заседания, а также отдельные почетные доклады, секции и круглые столы. После пленарных заседаний и в течение последующих дней будут проводиться сессии с представлением научных докладов и экспертные круглые столы по актуальным проблемам развития экономики.

С основными направлениями секционных заседаний и заседаний круглых столов можно ознакомиться на официальном сайте конференции.

Отдельное секционное заседание будет посвящено актуальным проблемам развития гражданского общества в России и за рубежом.

Заявки на выступление в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует подавать в режиме онлайн с 9 сентября 2014 года по 11 ноября 2014 года. Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме онлайн с 12 ноября 2014 года до 20 марта 2015 года.

Рабочими языками конференции являются русский и английский.

Официальный сайт конференции: <http://conf.hse.ru>



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

АННОНС

«Модернизация экономики и общества»

7–10 апреля 2015 года в Москве состоится XVI Апрельская Международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества, проводимая Национальным исследовательским университетом «Высшая школа экономики» при участии Всемирного банка. Председателем Программного комитета конференции является научный руководитель НИУ ВШЭ профессор Е.Г. Ясин.

На пленарных заседаниях конференции и специальных круглых столах планируются выступления руководителей Правительства Российской Федерации, Администрации Президента Российской Федерации, представителей Всемирного банка, Организации экономического сотрудничества и развития, руководителей крупнейших российских и иностранных компаний, ведущих зарубежных и российских ученых.

Специальные темы конференции:

- Институты и экономическое развитие.
- Реформы: причины успехов и неудач.
- Глобальный мир: интеграция или дезинтеграция?
- Спрос на право: факторы и движущие силы.

Специальным темам конференции будут посвящены пленарные заседания, а также отдельные почетные доклады, секции и круглые столы. После пленарных заседаний и в течение последующих дней будут проводиться сессии с представлением научных докладов и экспертные круглые столы по актуальным проблемам развития экономики.

С основными направлениями секционных заседаний и заседаний круглых столов можно ознакомиться на официальном сайте конференции.

Отдельное секционное заседание будет посвящено актуальным проблемам развития гражданского общества в России и за рубежом.

Заявки на выступление в качестве индивидуальных докладчиков на сессиях следует подавать в режиме онлайн с 9 сентября 2014 года по 11 ноября 2014 года. Заявки на участие в конференции без доклада принимаются в режиме онлайн с 12 ноября 2014 года до 20 марта 2015 года.

Рабочими языками конференции являются русский и английский.

Официальный сайт конференции: <http://conf.hse.ru>



НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ

АННОНС



Читайте в следующем номере:

**УЧАСТИЕ НКО
В РЕШЕНИИ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ**